



**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы

Повышение конкурентоспособности услуг по установке систем видеонаблюдения на примере ООО «Синтез-Ком»

ВКР выполнена на 76 страницах, с использованием 4 иллюстраций, 35 таблиц, 5 формул, 2 приложения, 45 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ПРИМЕНЕННЫЕ РЕСУРСЫ, ПОТРЕБЛЕННЫЕ РЕСУРСЫ, ЭКОНОМИЧНОСТЬ, РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ**

Автор работы, гр. № 3-72

\_\_\_\_\_ Михалев И.  
подпись      инициалы, фамилия

Руководитель работы  
Т.А.

\_\_\_\_\_ Плотникова  
подпись      инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель данной работы заключается в разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности деятельности предприятия. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть понятие и основные показатели конкурентоспособности;
- дать оценку конкурентоспособности;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности объекта исследования.

Актуальность данной темы заключается в том, что в сложившихся рыночных отношениях предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Результативность, экономическая целесообразность функционирования коммерческого предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. Разработанные рекомендации могут быть использованы в деятельности ООО «Синтез-Ком» Основной рекомендацией для предприятия является приобретение ручного аппарата Триак с плавной регулировкой температуры.

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_  
ВКР выполнена на \_\_\_\_\_ страницах, с использованием  
\_\_\_\_\_ иллюстраций, \_\_\_\_\_ таблиц, \_\_\_\_\_ формул, \_\_\_\_\_ приложений,  
\_\_\_\_\_ использованных источников, \_\_\_\_\_ количество листов  
иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова:

Автор работы, гр. № \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

подпись    инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

подпись    инициалы, фамилия

Нормоконтролер по иностранному языку

\_\_\_\_\_

подпись    инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

- Цель.
- Задачи.
- Актуальность темы.
- Научная и практическая новизна, эффективность.
- Выводы, рекомендации.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты управления конкурентоспособностью услуг.....	9
1.1 Основные понятия конкурентоспособности услуг.....	9
1.2 Показатели конкурентоспособности оказываемых услуг.....	18
1.3 Эффективное управление конкурентоспособностью.....	26
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Синтез-Ком».....	33
2.1 Характеристика деятельности предприятия.....	33
2.2 Анализ актива баланса.....	35
2.3 Анализ пассива баланса.....	41
2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.....	43
2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия.....	49
2.6 Управленческий анализ.....	51
2.7 Заключительная оценка финансово-хозяйственной деятельности.....	54
2.8 Вопросы экологии.....	56
3 Проектная часть. Разработка программы управления конкурентоспособностью оказываемых услуг ООО «Синтез-Ком».....	58
3.1 Обоснование мероприятий программы.....	58
3.2 Расчет основных показателей.....	65
3.3 Эффективность программы управления конкурентоспособностью оказываемых услуг.....	69
Заключение.....	72
Список используемых источников.....	75
Приложения А-В.....	79

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы заключается в том, что в сложившихся рыночных отношениях предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Результативность, экономическая целесообразность функционирования коммерческого предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различаются показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

В общем виде эффект представляет собой результат, следствие каких-либо причин, действий.

В соответствии с философским пониманием эффект рассматривается как положенная деятельностью сознания цель (искомый результат) и как итог деятельности (достигнутый результат). В соответствии с формализованной моделью получение желаемого эффекта прослеживается связь между понятиями «итог», «результат», «эффект», которые являются взаимозаменяемыми и выражаются абсолютными величинами.

Для выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия, используется анализ финансового состояния предприятия. Анализ финансового состояния предполагает комплексное рассмотрение вопросов наличия, размещения и эффективности использования финансовых ресурсов. Его проведение обеспечивает информационную поддержку принятия управленческих решений по оптимизации структуры капитала и активов, улучшению их использования, повышению уровня платежеспособности. Данное обстоятельство определяет высокую

актуальность проведения анализа финансового состояния в процессе управления любым коммерческим предприятием. Кроме того, в современных условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания достаточно обширного круга внешних пользователей информации. Выработка внешними пользователями обоснованных решений по реализации своих интересов возможна только на базе оценки качества финансового состояния соответствующего хозяйствующего субъекта.

В настоящее время значительно расширились полномочия организаций по отражению собственных хозяйственных операций. Они самостоятельно выбирают методы оценки производственных запасов и способы исчисления себестоимости работ, разрабатывают учетную политику, определяют конкретные методики, формы и технику ведения и организации бухгалтерского учета. Иными словами, в настоящее время централизованно устанавливаются только общие правила бухгалтерского учета, а конкретизация их и механизм выполнения разрабатываются в каждой организации самостоятельно, исходя из условий его деятельности.

Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченного спроса на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а, наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение.

Цель данной работы заключается в разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности деятельности предприятия. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

- раскрыть понятие и основные показатели конкурентоспособности;
- дать оценку конкурентоспособности;
- рассмотреть формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования;
- разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности объекта исследования.

Объектом исследования является ООО «Синтез-Ком», занимающееся установкой систем видеонаблюдения.

Предметом исследования является конкурентоспособность предприятия.

В работе использованы методы: индукции, дедукции, сравнительный анализ, вертикальный и горизонтальный анализ.

Эти и другие факторы его хозяйственной деятельности учтены в процессе оценки эффективности деятельности предприятия. При написании теоретической части использованы работы таких авторов как Г. В. Савицкой, В. В. Ковалевой, О. В. Ефимовой, И. Т. Балабановой, Л.Т. Гиляровская, В.А. Чуев и др.

Работа состоит из введения, в котором отражена актуальность темы, а так же поставлена цель работы и определены задачи. В первой части работы отражены теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия. Во второй части работы проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности на объекте исследования. Третья часть работы содержит рекомендации по повышению эффективности деятельности ООО «Синтез-Ком». В заключение работы подведены итоги проделанной работы.

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ УСЛУГ

## 1.1 Основные понятия конкурентоспособности услуг

В сложившихся рыночных отношениях предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Результативность, экономическая целесообразность функционирования коммерческого предприятия измеряются абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различаются показатели экономического эффекта и экономической эффективности. В общем виде эффект представляет собой результат, следствие каких-либо причин, действий.

В соответствии с философским пониманием эффект рассматривается как положенная деятельностью сознания цель (искомый результат) и как итог деятельности (достигнутый результат). В соответствии с формализованной моделью получение желаемого эффекта прослеживается связь между понятиями «итог», «результат», «эффект», которые являются взаимозаменяемыми и выражаются абсолютными величинами.

Таким образом, конкретизация понятий эффекта и эффективности позволяют определить эти категории, как тесно взаимосвязанные характеристики результативности деятельности, однако, если эффект представляет результат деятельности и может быть, как позитивным, так и негативным, то эффективность – это всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в соотношении со средствами их достижения.



В экономическом контексте эффективность - сравнение результатов (в том числе побочных и косвенных) хозяйственной деятельности с затраченными ресурсами: трудовыми, материальными, природными, с основными фондами и др. Экономическая эффективность включает в себя экономические аспекты эффективности технико-экономической и социально-экономической, т. е. отражает и уровень эффективности использования производственных сил общества, и степень достижения цели производства.

Экономическая эффективность представляет собой (рис. 1.1). [34, с.203].

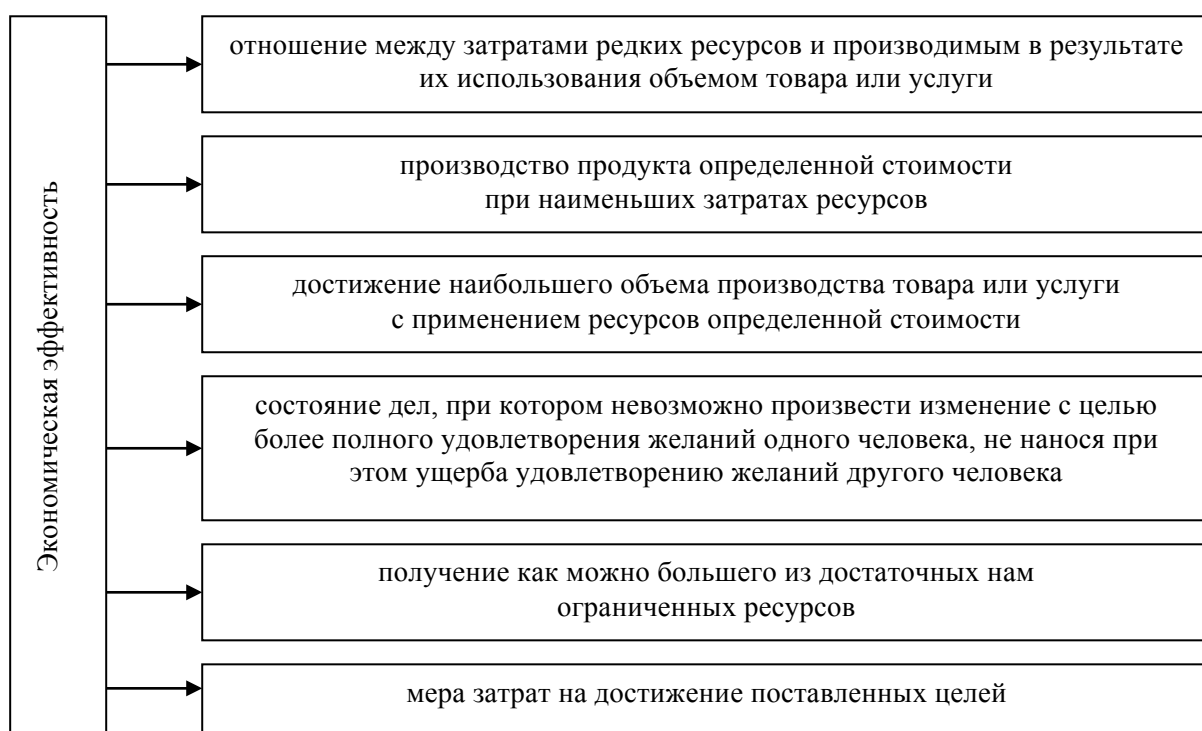


Рисунок 1.1 - Содержание экономической эффективности

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния за счет роста производительности труда, повышения фондоотдачи, экономии средств производства и улучшения качества продукции. Таким образом, повышение экономической эффективности является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели общественного производства. Экономическая эффективность

включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру данного вида эффективности. Мера экономической эффективности выражает целевую направленность развития общественного производства, воплощается в фонде потребления общества.

Определение эффективности начинается с выбора критериев эффективности, т.е. установления показателя оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат, исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, социальная стратегия и др.

Существует два подхода к измерению эффективности: затратный и ресурсный (рис. 1.2). [34, с.204].

Затратный подход построения показателей эффективности нацелен на характеристику эффекта деятельности предприятий, получаемого с каждой единицы совокупных затрат или отдельно затрат живого или овеществленного труда. В общем виде показатель эффективности потребленных ресурсов рассчитывается как отношение реализованной продукции или прибыли от реализации продукции к стоимости потребленных ресурсов (затрат).



Рисунок 1.2 - Подходы к определению эффективности предприятия

Ресурсный подход характеризует эффективность использования всех видов ресурсов, которыми располагает предприятие, или использования отдельных видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Он отражает результат деятельности предприятия на единицу имеющихся ресурсов.

Показатель эффективности авансированных (примененных) ресурсов рассчитывается как отношение стоимости реализованной продукции, или прибыли от реализации продукции, к совокупной стоимости авансированных ресурсов.

Система показателей эффективности деятельности предприятия представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 - Система основных показателей эффективности использования ресурсов предприятия на основе затратного и ресурсного подхода

Существуют следующие виды эффективности (табл. 1.1). [34, с.205].

Эффективность отдельного хозяйствующего субъекта (эффективность деятельности предприятия) характеризует соотношение результатов к средствам, затраченным на их получение.

Таблица 1.1 - Классификация видов эффективности

Признак классификации	Виды эффективности
По масштабу	Народно-хозяйственная Отраслевая Отдельного хозяйствующего субъекта Структурного подразделения отдельного хозяйствующего субъекта Отдельного работника
По территориальному признаку	Страны: интернациональная; национальная Отдельного региона Отдельного города Отдельного района и т.д.
По видам эффективности	Экономическая Социальная
По виду деятельности	Эффективность хозяйственной деятельности Эффективность финансовой деятельности Эффективность инвестиционной деятельности
По критерию	Технико-экономическая Социально-экономическая
По фазам воспроизводственного процесса	Эффективность производства общественного продукта Эффективность распределения общественного продукта Эффективность обращения общественного продукта Эффективность потребления общественного продукта
По направлениям деятельности	Эффективность производства Эффективность капитальных вложений Эффективность научно-технического прогресса Эффективность научно-технического потенциала Эффективность научно-технической подготовки производства Эффективность реализации Эффективность комбинирования Эффективность затрат
В зависимости от целей расчета	Экономичность Результативность Целесообразность
По видам оценки	Общая Сравнительная Интегральная

Оценка эффективности производится на всех уровнях управления экономикой, поэтому в соответствии с масштабами оценки выделяется эффективность народно-хозяйственная, отраслевая, отдельного

хозяйствующего субъекта, структурного подразделения, отдельного работника и т.д.

В зависимости от вида деятельности предприятия выделяются три вида эффективности:

- эффективность хозяйственной деятельности дает оценку эффективности использования ресурсного потенциала предприятия и характеризуется как частными (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда), так и обобщающими (ресурсоотдача) показателями;

- эффективность финансовой деятельности характеризует результативность управления финансами предприятия, отдачу от рационального использования финансовых ресурсов (доходность капитала, ликвидность и т. д.);

- эффективность инвестиционной деятельности оценивается в том случае, если предприятия разрабатывают или участвуют в инвестиционных проектах и характеризуется целой группой показателей (индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности и т. д.).

Деление эффективности по направлениям деятельности предприятия позволяет оценивать и находить резервы повышения эффекта на всех фазах функционирования предприятия. По этому классификационному признаку выделяются следующие основные виды эффективности:

- эффективность производства характеризует результативность производства и определяется как отношение полученного экономического эффекта от производства к ресурсам или затратам, участвующим в процессе производства;

- эффективность капитальных вложений определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям и характеризуется коэффициентом эффективности капитальных вложений и сроком их окупаемости;

- эффективность научно-технического прогресса оценивается как на уровне народного хозяйства (народно-хозяйственная эффективность НТП),

так и на уровне отдельных отраслей, предприятий (хозрасчетная эффективность НТП), и рассчитывается как отношение эффекта (роста национального дохода или его части – прибыли) к полному объему ресурсов (живого труда и материальных затрат других отраслей и производств), необходимых для функционирования оцениваемого объекта;

- эффективность научно-технического потенциала характеризуется отношением экономического эффекта, получаемого обществом вследствие реализации научных достижений (в качестве величины экономии или перерасхода общественных затрат труда), и затратами на совершенствование производства.

Большой интерес представляет деление эффективности в зависимости от целей расчета.

По этому классификационному признаку выделяются три основных вида эффективности:

1) экономичность определяется как отношение полученного результата к затратам  $\left( \mathcal{E} = \frac{P}{Z} \right)$ , выражает экономичность использования средств и ресурсов – эффективность тем выше, чем меньшие затраты позволяют получать один и тот же результат;

2) результативность определяется как отношение результата к преследовавшимся целям  $\left( \mathcal{E} = \frac{P}{Ц} \right)$ , выражает степень реализации целей деятельности – эффективность тем выше, чем в большей степени результаты соответствуют целям;

3) целесообразность определяется как отношение целей к реальным потребностям, проблемам  $\left( \mathcal{E} = \frac{Ц}{П} \right)$ , выражает степень рациональности выдвигаемых целей – эффективность тем выше, чем в большей степени цели решают реальные проблемы.

Существует следующая классификация видов показателей эффективности деятельности (табл. 1.2). [34, с.208].

Основная цель оценки эффективности деятельности предприятия – на основе всестороннего анализа разработать рекомендации по улучшению деятельности предприятия и повышению эффективности его работы.

Таблица 1.2 - Классификация видов показателей эффективности деятельности

Признак классификации	Группы показателей
1. В зависимости от степени обобщения и полноты оценки эффективности	Обобщающие
	Частные
2. В зависимости от подхода к оценке ресурсов	Эффективности примененных ресурсов
	Эффективности потребленных ресурсов
3. По экономическому содержанию	Стоимостные
	Натуральные
4. В зависимости от состава показателя	Одноэлементные
	Многоэлементные
5. В зависимости от степени математической формализации	Количественные
	Качественные
6. По отношению к предприятию	Внутренние
	Внешние
7. В зависимости от вида ресурсов	Эффективности использования основных фондов
	Эффективности использования оборотных средств
	Эффективности использования трудовых ресурсов
	Эффективности использования финансовых ресурсов
8. В зависимости от вида деятельности	Эффективности хозяйственной деятельности
	Эффективности экономической деятельности
	Эффективности финансовой деятельности
9. По периоду расчета	Плановые
	Ожидаемые
	Фактические
10. По размеру	Максимальные
	Минимальные
	Оптимальные
11. По методике расчета	Показатели эффективности структуры показателя
	Показатели эффективности результатов

Исходя из поставленной цели и обзора существующих методологических подходов к постановке задач того или иного исследования, можно сформулировать следующие задачи оценки эффективности деятельности предприятия в современных условиях:

- 1) объективное и всестороннее исследование объекта оценки;

- 2) определение экономической эффективности использования отдельных видов ресурсов;
- 3) комплексная оценка эффективности деятельности предприятия, с построением обобщающей системы показателей эффективности деятельности;
- 4) выявление и измерение внутренних и внешних резервов повышения эффективности функционирования анализируемого объекта;
- 5) разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия.

Процедура оценки эффективности деятельности предприятия, как и последовательность проведения любого аналитического исследования, включает три основных этапа: подготовительный, основной и заключительный.

В ходе подготовительного этапа необходимо определиться с целью осуществления исследования и в связи с этим разработать, и поставить ряд задач, решение которых будет способствовать достижению поставленной цели. Зависит от поставленной цели и выбор объекта и предмета исследования.

Основной этап, проведения оценки эффективности деятельности предприятия состоит из четырех блоков.

Первый блок включает в себя анализ среды деятельности предприятия, что позволяет изучить анализируемый объект как целостную структуру, с учетом внутренней и внешней среды его функционирования, а также выявить специфические особенности объекта исследования, влияющие в дальнейшем на формирование показателей его деятельности и оценки эффективности работы.

Оценка эффективности базируется на показателях, соизмеряющих результаты работы предприятия с ресурсами или затратами, используемыми для их достижения. Поэтому всестороннее изучение основных результатов деятельности и состояния ресурсов анализируемого хозяйствующего



субъекта является необходимым условием расчета и анализа показателей эффективности его функционирования (блок 2). С целью оценки эффективности необходимо проведение комплексного анализа формирования таких основных результативных показателей деятельности, как выручка, расходы, доходы, прибыль, а также показателей, характеризующих состояние ресурсов предприятия: численность и структура трудовых ресурсов, динамика стоимости и состава основных фондов и оборотных средств предприятия и т.д.

Два последующих блока (3 и 4) включают анализ эффективности использования ресурсов предприятия и построение системы обобщающих показателей эффективности деятельности предприятия. Именно реализация этих направлений оценки позволяет достичь поставленной цели и решить вытекающие из нее задачи проведения исследования.

Заключительный этап предполагает обобщение результатов проведения оценки эффективности деятельности предприятия и разработку рекомендаций по повышению эффективности его работы. В зависимости от цели исследования необходимо определиться, в каком виде и кому будут представлены эти результаты (отчет, письменное заключение, рекомендательное письмо и т.п.).

## **1.2 Показатели конкурентоспособности оказываемых услуг**

Эффективность хозяйственной деятельности характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, умение определять их влияние на принятые показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создать механизм поиска резервов.

При комплексном экономическом анализе наряду с общими или синтетическими показателями рассчитываются более частные, или аналитические показатели. Каждый показатель, отражая определённую

экономическую категорию, складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы – это элементы, причины, воздействующие на данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель следует различать факторы 1,2,..., n-го порядка. Различие понятий «показатель» и «фактор» условно, так как практически каждый показатель может рассматривать как фактор другого показателя более высокого порядка и наоборот.

Например, производительность труда можно считать, с одной стороны, причиной изменения объема производства, а с другой – результатом изменения степени механизации и автоматизации производства, усовершенствования организации труда. От объективно обусловленных факторов нужно отличать субъективные пути воздействия на показатели, то есть возможные организационно-технические мероприятия, с помощью которых можно воздействовать на факторы, определяющие данный показатель. Важность изучения и измерения влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей predetermined необходимостью формирования объективных выводов о результатах деятельности и способах ее оптимизации, обоснования планов и управленческих решений. Экономические показатели – микромоделю экономических явлений.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка – это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение, в том числе удельного веса

увеличения прибыли, полученной за счет снижения себестоимости. Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.

Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю рентабельности. Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность - это относительный показатель интенсивности производства, так как отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от продажи продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Рентабельность может исчисляться по-разному. В период, предшествовавший перестройке экономики России, широко применялся показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к сумме производственных фондов (основных производственных фондов и материальных оборотных средств). Учитывая, что данный показатель в прежних условиях хозяйствования был плановым, предполагалось, что он должен был воздействовать на увеличение выпуска продукции с наименьшей суммой производственных фондов, то есть стимулировать улучшение использования последних.

Как показала практика, поставленная цель не была достигнута. Тем не менее, данный показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, продолжает применяться и в настоящее время для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности.

Общая рентабельность объединений, предприятий определяется отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и рассчитывается по формуле: [31, с.235].

$$P = \frac{\Pi \cdot 100}{O_{\phi} + O_c},$$

где P - уровень рентабельности,

Π - прибыль;

$O_{\phi}$  - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$O_c$  - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Фактическая общая рентабельность определяется отношением балансовой прибыли к фактической среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, не про кредитованных банком. Фактические остатки нормируемых оборотных средств устанавливаются исходя из их остатка по балансу за вычетом задолженности поставщикам по акцептованным платежным требованиям, срок оплаты которых не наступил, и поставщикам по неотфактурованным поставкам, а также износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов и резерва на возмещение плановых потерь и предстоящих расходов.

Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоемкости производства. На предприятиях, объединения тяжелой промышленности с высокой фондоемкостью производства уровень рентабельности по отношению к производственным фондам ниже, чем в объединениях, на предприятиях легкой и особенно пищевой промышленности. С увеличением суммы прибыли и уменьшением стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств рентабельность повышается, и наоборот.

Расчетная рентабельность представляет собой отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации товаров широкого потребления, новых товаров бытовой химии и т. п.), а также прибыли, полученной по причинам, не зависящим от деятельности объединения, предприятия, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за вычетом основных

фондов, по которым" предоставлены льготы по плате) и нормируемых оборотных средств.

Этот показатель общей рентабельности (рентабельности производственных фондов) официально трансформировался в показатель рентабельности активов, который исчисляется по формуле: [31, с.236].

$$P = (\Pi / A) * 100 \%,$$

Где P - рентабельность активов,

Π - сумма прибыли после уплаты налогов, руб.;

A - сумма активов предприятия, руб.

Кроме рентабельности активов, в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятий широко используется показатель рентабельности продукции, исчисляемый как отношение прибыли от продажи продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя наиболее целесообразно при внутривозвратных аналитических расчетах, при контроле за прибылью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле: [31, с.236].

$$P = (\Pi / C_{\Pi}) * 100 \%,$$

где P - рентабельность продукции,

Π - валовая прибыль предприятия, руб.;

C<sub>Π</sub> - полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам, то есть к выручке от продаж. Поэтому такой показатель рентабельности стал называться рентабельностью продаж.

Показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. В этой связи

при планировании ассортимента производимой продукции учитывается, как рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Весьма важно сформировать структуру производимой продукции в зависимости от изменения удельных весов изделий с большей или меньшей рентабельностью, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

При анализе работы предприятий, особенно при планировании к оценке рентабельности продукции, важное значение имеет рентабельности определяемая как отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции.

Показатель рентабельности продукции отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда на изготовление продукции.

Основные пути роста рентабельности продукции - развитие наиболее прогрессивных отраслей, рациональное размещение объединений, предприятий, повышение удельного веса специализированного производства, применение современных методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели

рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- 1) показатели рентабельности капитала (активов),
- 2) показатели рентабельности продукции;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются; все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); акционерный (собственный) капитал: [31, с.238].

$$\frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Все \cdot активы}} \left\} \frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Инвестиционный \cdot капитал}} \left\} \frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Акционерный \cdot капитал}}$$

Несовпадение уровней и рентабельности по этим показателям характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств.

Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам все участников бизнеса предприятия. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов - отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей - доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям. Рассмотрим следующую очевидную зависимость:

$$\frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Все \cdot активы}} = \frac{\text{Чистая \cdot прибыль}}{\text{Объем \cdot продаж}} \times \frac{\text{Объем \cdot продаж}}{\text{Все \cdot активы}},$$

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью всех активов, рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов. Экономически связь, заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов.

В процессе анализа финансового состояния предприятия могут исчисляться и другие показатели рентабельности, имеющие частное значение. Например, могут быть исчислены рентабельность всего капитала предприятия, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала, рентабельность инвестиций и др. Как в экономике в целом, так и в промышленности в 1999 г. произошло значительное повышение уровня рентабельности. Главная причина - увеличение реальной прибыли.

Рост любого показателя рентабельности обусловлен позитивными экономическими явлениями и процессами. Это, прежде всего, совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах. Это повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений. Это индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно, - росту прибыли. Дело в том, что развитие отечественного производства за счет экономии имеющихся ресурсов на современном этапе намного дешевле, чем вовлечение в производство новых ресурсов. Снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства.



### 1.3 Эффективное управление конкурентоспособностью

Эффективность является мерой, как экономичности, так и результативности использования ресурсов - труда, капитала, земли, материалов, энергии, времени, информации и т.д. - при производстве товаров и услуг, удовлетворяющих запросам и требованиям потребителей. Ее измерение стимулирует улучшение текущей деятельности предприятия, внедрение и функционирование повышают производительность труда на 5 - 10% без внедрения дополнительных организационных изменений. Показатели эффективности помогают устанавливать реалистичные цели и контрольные точки для диагностики деятельности в процессе развития предприятия.

Все предприятия имеют структуру, отражающую различные функции, виды продукции или направления специализации. Целевая специализация показывает, кто именно и какая часть предприятия могут эффективно воздействовать на каждый ресурс. В целях принятия обоснованных управленческих решений в области повышения эффективности деятельности все факторы эффективности должны быть классифицированы на группы и подгруппы.

Современные предприятия имеют многоаспектные задачи и стратегии их реализации. Классификация факторов эффективности производства также должна быть многоаспектной и максимально соответствовать структуре организации и/или циклу изготовления продукции. Это соответствие может быть достигнуто: за счет более точной классификации факторов и за счет изменения структур предприятия в целях лучшего использования этих факторов. [8, с.135].

Существуют разные модели классификации факторов эффективности.

Одна из моделей классификации факторов эффективности делит факторы на внешние - с точки зрения обслуживания потребителей и удовлетворения спроса и внутренние - повышение эффективности и

производительности предприятия. Внешние факторы - те, которые в краткосрочном плане не могут быть объектами контроля или влияния со стороны руководства предприятия, внутренние - те, которые находятся под контролем руководства предприятия и на которые оно должно оказывать влияние; при этом важно знать и понимать значение и взаимодействие внешних и внутренних факторов.

Внутренние факторы эффективности:

1. Факторы, связанные с процессом производства. Производственный процесс - комплексная система. Повышение эффективности зависит от того, насколько успешно определяются и используются основные факторы системы.

На основании модели «входов-выходов» основными логически последовательными элементами любого производственного процесса являются факторы эффективности производства, которые делятся на четыре группы:

- вход в процесс (факторы, связанные с исходными ресурсами);
- процесс (преобразование исходных ресурсов в готовую продукцию);
- результат (продукция и услуги, предназначенные для продажи);
- обратная связь (измерение результатов).

Эти группы факторов должны быть хорошо сбалансированы и скоординированы. Обратная связь дает наилучшие критерии оценки сбалансированности и скоординированности факторов, воздействующих на процесс и его результаты.

Обратная связь рассматривается как средство измерения и контроля эффективности деятельности предприятия. На уровне предприятия необходимо контролировать соотношение затрат на приобретение исходных ресурсов и стоимость готовой продукции. Это измерение учитывает условия ведения бизнеса, уровень цен, производственную специализацию предприятия, степень вмешательства государства в экономику и т. д.

Использование результатов измерения эффективности деятельности важно в целях принятия результативных управленческих решений.

Системный анализ эффективности и прибыльности деятельности предприятия позволяет отследить динамику прибыли предприятия в зависимости от изменений эффективности ее деятельности.

При этом задача руководства предприятия состоит в том, чтобы оценить те факторы, которые влияют на эффективность деятельности, и принять соответствующие меры для их использования с выгодой для себя.

2. Факторы, связанные с исходными ресурсами. Эта группа факторов наиболее полно соответствует частным показателям эффективности производства, таким как производительность труда и капиталотдача. Анализ соотношения «капитал/труд» и эффективности дает важную информацию для принятия управленческих решений в области улучшения качества и возможного сочетания ресурсов, а также методов их использования.[8, с.136].

Повышение показателей эффективности деятельности предприятия в значительной степени зависит от оптимального выбора сырья и материалов для производства собственной продукции. Материалоотдача (выход продукции на единицу потребленных сырьевых ресурсов или энергоносителей) зависит от их правильного выбора, включает такие показатели, как количество, ассортимент, качество, рыночная цена, а также постоянное внимание к оптимизации складских запасов, сокращению накладных расходов и экономии энергоресурсов.

Технологические нововведения представляют важнейший источник роста эффективности производства. Повышение уровня автоматизации и применения информационных технологий поможет предприятию добиться прозрачности бизнеса для руководителей и собственников предприятия, повысить эффективность принятия управленческих решений, увеличить объем выпуска товаров и услуг, повысить качество, внедрить новые методы маркетинга и т. д.

Человеческий фактор является ведущим ресурсом, с точки зрения, повышения эффективности деятельности предприятия. Следовательно, предприятия заинтересованы в найме хорошо образованной, квалифицированной и профессионально подготовленной рабочей силы, что позволит минимизировать издержки на внутрифирменное обучение.

3. Факторы, связанные с выпуском продукции. Сочетание научных исследований, маркетинга и сбыта становится важнейшим фактором эффективности; наличие продукта в нужном месте, в нужное время и по разумной цене определяет его ценность для потребителя.

Важнейшие факторы эффективности на стадии выпуска продукции должны учитываться руководством предприятия, в особенности при проектировании маркетинга и сбыта, в целях более активного проникновения на рынок и совершенствования продвижения продукции к потребителю. Менеджменту предприятия важно учитывать обратную связь от потребителей и незамедлительно реагировать на полученную информацию, на любые изменения рыночной среды, способствуя тем самым повышению эффективности в долгосрочной перспективе.

4. Другие полезные факторы. Полезными являются другие возможные классификации факторов эффективности производства, например:

- факторы, положительно влияющие на эффективность;
- факторы, отрицательно влияющие на эффективность.

Управленческие решения менеджмента нацелены на усиление воздействия факторов (таких как заинтересованность, энтузиазм, наличие технологий и т. п.) и ликвидацию или уменьшение воздействия барьеров на пути роста эффективности (например, сопротивление переменам, риски в области безопасности, низкая мотивация персонала, нехватка квалифицированной рабочей силы и т. п.).

Внешние факторы эффективности - это макроэкономические факторы эффективности, которые либо ускоряют ее рост, либо препятствуют ему. Эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от

внешних экономических, социальных, политических и других, связанных с инфраструктурой условий, которые оказывают влияние на эффективность и процесс принятия решений руководством предприятия. Внешние факторы должны осознаваться и приниматься во внимание руководством предприятия при принятии им стратегических и оперативных решений. То, что в краткосрочном плане находится за пределами сферы контроля отдельных предприятий, может оказаться контролируемым на более высоких уровнях общественных структур и государственных институтов.

1. Цикл деловой активности и структурные изменения. Наиболее важными структурными изменениями во внешней среде являются перемены в экономике и демографии. Структурные изменения в экономике связаны с переменами в характере занятости населения, структуре капитала, технологиях, экономии, обусловленной увеличением масштаба производства, и в конкурентоспособности. Еще одной исторически значимой структурной переменной в экономике стал сдвиг от сферы промышленности к сфере услуг - торговле, финансам, страховому делу, операциям с недвижимостью, услугам для бизнеса и отдельных граждан и т.д.

Изменения в структуре капитала, относительная капиталоемкость, возраст и тип основных фондов влияют на эффективность. Увеличение капитала зависит от накоплений и инвестиций. Возраст основных фондов оказывает влияние на внедрение нововведений и зависит от технологических изменений, воплощенных в средствах производства. Однако капитальные затраты выше среднего уровня в расчете на одного рабочего совсем необязательно обеспечат рост выпуска продукции на одного рабочего.

Конкурентоспособность воздействует на эффективность экономики в целом и отдельного предприятия в частности. В производительном секторе она зачастую ассоциируется со способностями и возможностями предпринимателей разрабатывать, производить и продавать на своих рынках товары, цены и качество которых более привлекательны, чем цены и качество товаров, предлагаемых конкурентами.

2. Социальные и демографические изменения. Структурные изменения в составе персонала предприятий являются как демографическими, так и социальными. Составляющими этих изменений являются: [8, с.137].

- совершенствование здравоохранения в мире привело к сокращению числа заболеваний, росту продолжительности жизни и возросшей жизнеспособности населения;

- в России рабочим приходится конкурировать не только друг с другом, но и с притоком рабочей силы из других регионов и стран СНГ;

- под давлением экономических обстоятельств некоторые пожилые люди могут принять решение не уходить с работы;

- уровень безработицы может расти также за счет притока молодых людей на рынок труда.

3. Ресурсы. Важнейшими ресурсами являются рабочая сила, земля, сырье и энергоносители. Важным источником роста предприятий являются люди с их квалификацией, уровнем образования, профессиональной подготовкой, отношением к труду, мотивацией и стремлением к развитию. Земля является еще одним исходным ресурсом, ее использование требует надлежащего управления. Стоимость земли в городах влияет на эффективность ее использования, а также на промышленную и жилую архитектуру. Резкий рост цен на сырье и энергоносители, происшедший в последнее десятилетие, стал одной из причин, обусловивших падение темпов экономического роста. Большая часть капиталовложений, осуществленных в это десятилетие, имела мало общего с повышением эффективности производства и была предназначена для переоснащения экономики с целью ее приспособления к условиям возросших цен на энергоносители.

Цены на сырьевые ресурсы также подвержены колебаниям. По мере истощения богатых и легкодоступных месторождений минерального сырья приходится переходить к разработке месторождений с более низким содержанием руд, находящихся в более труднодоступных районах, что влечет повышение капитала и трудоемкости производственных процессов,

что отрицательно скажется на темпах роста эффективности добывающей промышленности.

Поскольку стоимость материалов растет, все более очевидной становится экономическая целесообразность их восстановления, повторного использования и рециркулирования. С точки зрения долгосрочных интересов общества такой подход направлен на сохранение высококачественной природной среды обитания человека, в которой вопросы экологии играют существенную роль.

3. Роль государства. Правительственная политика. Многие структурные изменения, оказывающие влияние на эффективность предприятий, - результат действия соответствующих законов, нормативных актов или институциональной практики государства. Кроме того, чрезвычайно важна эффективная работа самих органов государственного управления. Хотя государственный контроль и вмешательство необходимы, они эффективны только в том случае, если применяются с осторожностью и известной гибкостью. Возрастающая конкуренция, быстрая смена технологий, бюджетные дефициты и неэффективность государственных предприятий побудили многие правительства к использованию корректирующих мер, включая регулирование и приватизацию предприятий, а также движение в направлении большей опоры на рыночные силы.

Поскольку эффективность зависит от многих факторов, находящихся или выходящих за рамки контроля отдельного предприятия или сектора экономики, крайне важно наличие таких экономических, социальных, политических, юридических и организационных условий, которые бы способствовали ее повышению.

Предприятия работают сегодня и сейчас, и вопросы эффективности волнуют их в текущем и стратегическом режиме, следовательно, руководителям предприятий важно разрабатывать и внедрять систему критериев оценки эффективности деятельности.

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИНТЕЗ-КОМ»**

### **2.1 Характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «Синтез-Ком» создано в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом от 08.02.98 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» для осуществления хозяйственной деятельности. ООО «Синтез-Ком» является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства РФ. Общество является коммерческой организацией. ООО «Синтез-Ком» находится в г. Абакане, ул. Вознесения, д.65. Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 20000 рублей.

Цель общества – содействие наиболее полному удовлетворению потребностей в его продукции, работах, услугах и реализации на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и коллектива участников.

Основными видами деятельности ООО «Синтез-Ком» являются:

- установка систем видеонаблюдения;
- производство электромонтажных работ;
- торгово-закупочная деятельность с открытием торговых точек;
- коммерческая и посредническая деятельность;
- оказание услуг юридическим и иным лицам (хозяйственных, механизмами и т. д.).

ООО «Синтез-Ком» - является юридическим лицом, имеющее расчетные и иные счета в банках, печать и другие реквизиты.



Организационную структуру ООО «Синтез-Ком» можно охарактеризовать как функционально ориентированная (см. рисунок 2.1).

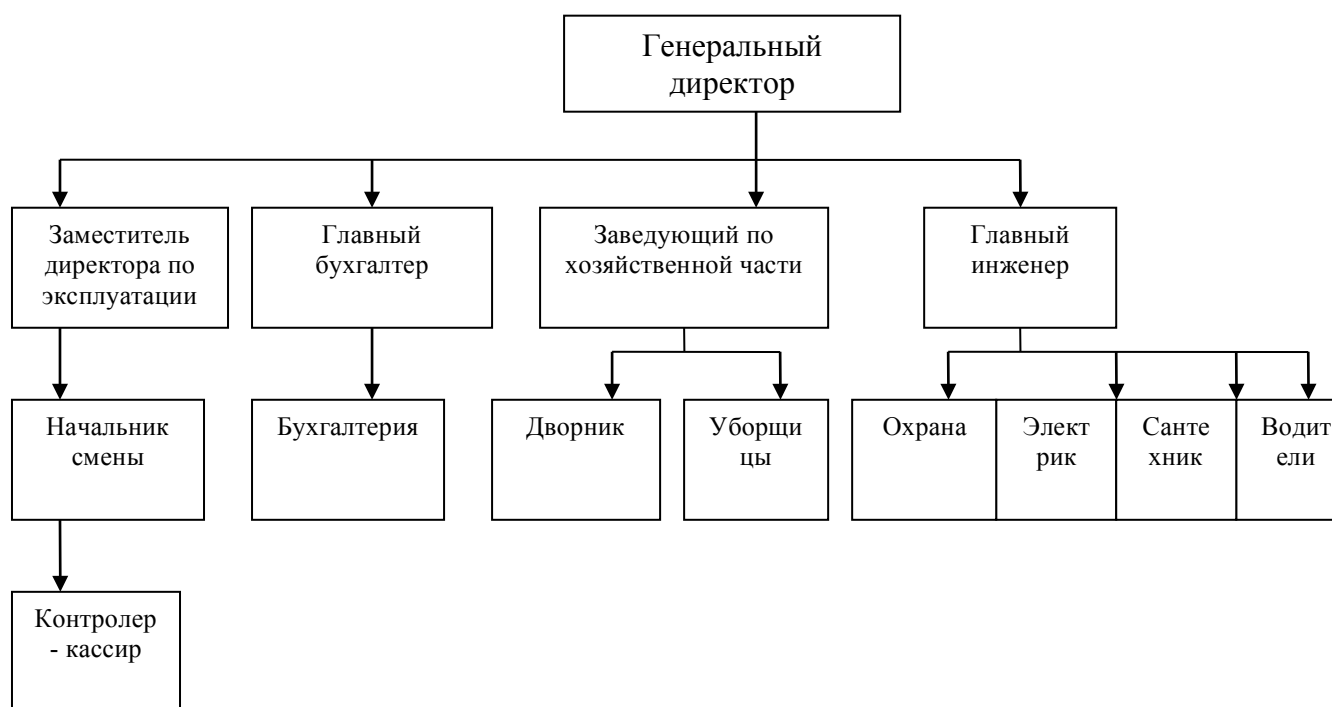


Рисунок 2.1 - Функционально ориентированная организационная структура ООО «Синтез-Ком»

Таким образом, элементами организационной структуры ООО «Синтез-Ком» являются отдельные работники, службы и другие звенья аппарата управления, выполняющие определенные функциональные обязанности. В функционально ориентированной структуре схема подчиненности формируется на основе распределения сфер управления по функциональному признаку и технологическому признаку. В непосредственном подчинении руководителя предприятия находятся менеджеры, руководящие выполнением той или иной функции предприятия - производством, материально-техническим снабжением, маркетингом, сбытом, финансами и т.д. Основные функции подлежат дальнейшему дроблению (в том числе и по технологическому признаку) и им сопоставляются управляющие более низкого уровня, и так вплоть до исполнительского уровня.

Проанализируем состав и структуру имущества предприятия по составу, размещению и источникам финансирования. Проанализируем состав и структуру внеоборотных и оборотных активов. Составим анализ оборачиваемости оборотных активов. Проанализируем состояние и эффективность использования оборотных активов. Также составим анализ монетарных и немонетарных оборотных активов.

## 2.2 Анализ актива баланса

Основным источником информации для проведения комплексной оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Формы годовой бухгалтерской отчетности – «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах».

Проведем общий анализ структуры баланса и оценим масштаб финансового состояния предприятия исходя из валюты баланса, представленной в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Агрегированный аналитический баланс за 2016 г.

Активы	Сумма, тыс. руб.	%	Пассивы	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные	231,0	1,6	Собственные	1429,0	10,1
Оборотные	13948,0	98,4	Заемные	12750,0	89,9
Баланс	14179,0	100,0	Баланс	14179,0	100,0

По внешним признакам баланса видно, что в структуре актива баланса преобладает удельный вес оборотных активов, который составляет 98,4 % от общей суммы активов, что является положительным фактором, так как большая доля оборотных активов определяет тенденцию к увеличению оборачиваемости всей совокупности активов и создает благоприятные условия для финансовой деятельности предприятия.

В структуре пассива баланса присутствует заемный капитал, свою деятельность предприятие осуществляет в большей степени за счет него, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, об этом же

говорит то, что заемный капитал финансирует внеоборотные и оборотные активы. Предварительный анализ состояния предприятия демонстрирует, что оно финансово устойчиво и является прибыльным.

В таблице 2.2 представим структуру и динамику активов ООО «Синтез-Ком» для определения имущественного потенциала предприятия.

Таблица 2.2 - Показатели структуры и динамики активов

№ п/п	Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения		
		Сумма тыс. руб.	% к итогу	Сумма тыс. руб.	% к итогу	Сумма тыс. руб.	%	% к итогу
1.	Всего активов	12415,0	100	14179,0	100	1764,0	14,2	100
	в том числе:							
1.	внеоборотные	372,0	2,9	231,0	1,6	-141,0	-37,9	-7,9
	из них:							
1.1	финансовые	372,0	2,9	231,0	1,6	-141,0	-37,9	-7,9
2.	оборотные	12043,0	97,1	13948,0	98,4	1905,0	15,8	107,9
	из них:							
2.1	материальные	3981,0	32,1	5689,0	40,1	1708,0	42,9	96,8
2.2	финансовые	8062,0	64,9	8259,0	58,2	197,0	2,4	11,2

Активный капитал ООО «Синтез-Ком» на конец 2016 года составляет 14179 тыс. руб. С начала отчетного периода, т.е. за год, объем активного капитала увеличился на 14,2 %. Основное увеличение масштабов деятельности предприятия связано с увеличением суммы оборотных активов (на 1905 тыс. руб.). В структуре имущества фирмы на конец 2016 года внеоборотная и оборотная части имеют разные доли (1,6 % и 98,4 % соответственно).

Что же касается структурно-динамических сдвигов, то нужно отметить, что за 2016 год произошло значительное увеличение доли активов оборотных и также уменьшение доли внеоборотных активов в общей структуре активного капитала. В связи с этим изменилось органическое строение капитала в 2016 г.

В таблице 2.3 произведем анализ структуры и динамики основных средств ООО «Синтез-Ком», чтобы определить какой оборотный актив занимает наибольшую долю в структуре.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики основных средств

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
Всего внеоборотных активов:	372,0	100	231,0	100	-141,0	-37,9
Основные средства	372,0	100	231,0	100	-141,0	-37,9

Из таблицы 2.3 видно, что все внеоборотные активы представлены основными средствами, в 2016 году так же преобладает величина основных средств.

Далее необходимо проанализировать изменения состава и динамики текущих активов как наиболее мобильной части капитала, от состояния которых в значительной степени зависит финансовое состояние предприятия. Данный анализ проведем в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Оборотные активы:	12043,0	100,0	13948,0	100	1905,0	100
1. Запасы, в т.ч.:	3981,0	33,1	5688,0	40,8	1707,0	89,6
2. НДС	-	-	1,0	0,1	1,0	0,1
3. Дебиторская задолженность	7542,0	62,6	7617,0	54,6	75,0	3,9
4. Финансовые вложения	37,0	0,3	101,0	0,7	64,0	3,4
5. Денежные средства	354,0	2,9	64,0	0,5	-290,0	-15,2
6. Прочие оборотные	129,0	1,1	477,0	3,4	348,0	18,3

По данным таблицы 2.4 видно, что оборотные активы за отчетный период увеличились на 15,8 %, ранее было выявлено, что это неблагоприятные условия для финансовой деятельности предприятия. Большую часть оборотного капитала составляет дебиторская задолженность. Также исходя из таблицы 2.4 видно, что дебиторская задолженность за

период 2015-2016 г. г. увеличилась на 75 тыс. руб., т.е. на 0,9 %. Это означает, что задолженность покупателей и заказчиков увеличилась. Запасы предприятия ООО «Синтез-Ком» увеличились на 42,9 %, это говорит о том, что увеличился выпуск продукции.

Оборотные средства - это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывность хозяйственной деятельности фирмы.

Таблица 2.5 - Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2015 г.	2016 г.
1. Выручка от реализации продукции тыс. руб.	8356,0	7342,0
2. Краткосрочные текущие активы тыс. руб.	12043,0	13948,0
3. Оборачиваемость оборотных средств (1/2)	0,69	0,53
4. Продолжительность оборота (дн.)	521,7	679,2

Проанализировав таблицу 2.5 видно, что выручка от продажи продукции снизилась на 1014 тыс. руб. Краткосрочные текущие активы увеличились на 1905 тыс. руб. Рассчитав коэффициент оборачиваемости оборотных средств видно, что оборачиваемость оборотных средств снизилась на 0,16, а продолжительность увеличилась на 157,5 дней, что свидетельствует о стабильной эффективности использования оборотных активов на предприятии ООО «Синтез-Ком».

Расчет показателей оборачиваемости дебиторской задолженности проведем в таблице 2.6. Данная таблица позволит выявить долю дебиторской задолженности в выручке от реализации.

Таблица 2.6 - Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	7542,0	7617,0	75,0
- покупатели и заказчики	7125,0	7464,0	339,0
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	8356,0	7342,0	-1014,0
3. Доля ДЗ в выручке от реализации	90,3	96,4	6,1
4. Оборачиваемость ДЗ (оборот)	1,11	0,96	-0,15
5. Период погашения ДЗ (дн.)	324,3	375,0	50,7

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на ООО «Синтез-Ком» произошло увеличение дебиторской задолженности на 75 тыс. руб. Значительную долю в структуре дебиторской задолженности занимают покупатели и заказчики 97,9 %. Доля дебиторской задолженности в выручке от реализации увеличилась на 6,1 %.

Проведем группировку дебиторской задолженности по категориям дебиторов в таблице 2.6.

В составе дебиторской задолженности по срокам погашения и образования отсутствует просроченная задолженность, что следует оценить положительно. Следовательно, предприятие не чувствует недостатка финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др.

Таблица 2.6 - Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Дебиторская задолженность, всего	7542,0	100	7617,0	100	75,0	0,99
1.1. Покупатели и заказчики	7125,0	94,5	7464,0	97,9	339,0	4,76
1.2. Прочие дебиторы	417,0	5,5	153,0	2,1	-264,0	-63,3

Данные таблицы 2.6 показывают, что в 2016 г. произошло увеличение дебиторской задолженности на 75 тыс. руб., или на 0,99 %.

Дебиторская задолженность состоит в основном из задолженности покупателей и заказчиков, удельный вес которой увеличился на 3,4 %.

Увеличение этой части дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах свидетельствует о грамотной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо о сокращении объема продаж, либо платежеспособности части покупателей.

Денежные средства – это самый мобильный и ликвидный вид оборотных активов, которые завершают оборот средств и дают начало новому обороту.

Приступая к анализу денежных средств необходимо принять во внимание два разнонаправленных хозяйственных интереса:

1. Фирма должна генерировать денежный поток достаточный для поддержания текущей платежеспособности (для расчетов с кредиторами);

2. Свободный остаток денежных средств не должен быть слишком велик и длителен, так как это приводит к утрате эффективности активного капитала с точки зрения упущенной выгоды от возможного инвестирования.

Таблица 2.7 - Показатели движения денежных средств

№	Показатели	код стр.	Общая сумма ДС	Текущая		Инвестиционн ая		Финансовая	
				2016	%	2016	%	2016	%
1	Остаток ДС на начало года	10	354,0	х	х	х	х	х	х
2	Поступило ДС	20	56,0	56,0	100	0	0	0	0
3	Направлено ДС	120	346,0	346,0	100	0	0	0	0
4	Остаток на конец года	460	64,0	х	х	х	х	х	х

На момент составления баланса остатки денежных средств ООО «Синтез-Ком» незначительны. Денежных средств недостаточно как для поддержания текущей платежеспособности, так и недостаточно для погашения «горящей задолженности», что является крайне неблагоприятным для фирмы.

От текущей деятельности поступила большая часть средств (99 %), что можно считать естественным для ритмично работающего предприятия.

В границах текущей деятельности приток преобладает над оттоком, что может обеспечить ритмичную работу предприятия и развитие инвестиционной деятельности.

Очень низкая доля денежных средств, поступивших от финансовой деятельности свидетельствует о пассивной финансовой стратегии предприятия.

В то же время отток денежных средств немного выше притока. Это очевидно происходит из-за уплаты кредитов и процентов за кредит.

Поступление денежных средств от текущей деятельности немного выше выручки от реализации продукции (25355 < 24562). Это свидетельствует о том, что часть денежных средств высвободилась из дебиторской задолженности.

Хотя, в общем виде, можно сказать, что на фирме наблюдается относительная синхронность товарных и денежных потоков.

### 2.3 Анализ пассива баланса

Целью анализа финансовых ресурсов является формирование экономически обоснованной оценки динамики и структуры источников финансирования активов и выявление возможностей их улучшения.

Таблица 2.8 - Структура обязательств предприятия

№	Показатели	2015 г.		2016 г.		Сумма отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
1	Всего источников	12415,0	100	14179,0	100	1764,0	14,2
	в том числе:						
1.1	Собственных	5274,0	42,5	1429,0	10,1	-3845,0	-72,9
1.2	Заемных	7141,0	57,5	12750,0	89,9	5609,0	78,5
	из них:						
	долгосрочных	-	-	-	-	-	-
	краткосрочных	7141,0	57,5	12750,0	89,9	5609,0	78,5

На анализируемом предприятии (таблица 2.8) увеличилась сумма заемного капитала. Величина собственного капитала уменьшилась на 72,9 %, а заемных на 78,5 %, что свидетельствует о повышении степени финансовой зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

Доля собственных и заемных источников в структуре источников изменилась, структура собственного капитала уменьшилась на 32,4 %, заемного увеличилась на 32,4 %.



Привлечение заемных средств в оборот предприятия - явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются.

Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием эффективной деятельности фирмы. Финансовое состояние организации устойчивое. У предприятия нет ни краткосрочных ни долгосрочных заемных средств (кредитов).

Сумма кредиторской задолженности состоит из текущей задолженности перед сотрудниками, поставщиками, и задолженности по налогам перед государством.

Заемный капитал - капитал, полученный в виде долгового обязательства. В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату. Обычно предусматривается периодическое начисление процентов в пользу кредитора. Заёмный капитал подразделяется на краткосрочный (до одного года) и долгосрочный.

Проанализируем формирование заемного капитала по категориям кредиторов (таблица 2.9), чтобы выяснить какие категории кредиторов ссужают капитал во временное пользование предприятию и существуют ли объемные и структурные сдвиги заемного капитала.

Данные таблицы позволят выявить кредиторов, которые имеют наибольшую величину задолженности на данном предприятии. При выявлении кредиторов необходимо составить график ликвидации данных задолженностей.

Таблица 2.9 - Структура и динамика заемного капитала по категориям кредиторов

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	%
1. Всего заемного капитала:	7141,0	100	12750,0	100	5609,0	100

1.1. Кредиты и займы	6678,0	93,5	8225,0	64,5	1547,0	27,6
1.2. Кредиторская задолженность	463,0	6,5	4525,0	35,5	4062,0	72,4
1.2.1. Поставщики	210,0	2,9	3156,0	24,8	2946,0	52,5
1.2.2. Работники предприятия	86,0	1,2	564,0	4,4	478,0	8,5
1.2.3. Соцстрах	65,0	0,9	408	3,2	343	6,1
1.2.4. Бюджет	102	1,4	397	3,1	295	5,3

Из данных таблицы 2.9 следует, что за отчетный год сумма заемных средств увеличилась на 5609 тыс. руб. или на 78,5 %. Произошли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля кредиторской задолженности, которая временно используется в обороте предприятия до момента наступления сроков ее погашения, увеличилась на 2946 тыс. руб. На увеличение кредиторской задолженности повлияло увеличение дебиторской задолженности, так как дебиторская задолженность, это отвлечение денежных средств из оборота предприятия. На предприятии произошло увеличение по всей структуре кредиторской задолженности.

В структуре кредиторской задолженности наибольший удельный вес занимает задолженность перед поставщиками 24,8 %, доля которой значительно выросла на 21,9 %. Данная задолженность так же увеличилась в сумме на 2946 тыс. руб. Задолженность перед работниками, соцстраху в 2016 г. незначительная. Доля задолженности перед бюджетом по налогам увеличилась на 5,3 %. Весь заемный капитал ООО «Синтез-Ком» состоит из краткосрочной задолженности, в которой заемный капитал составляет 64,5 %, кредиторская задолженность 35,5 %.

#### **2.4 Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия**

Анализ финансового состояния предполагает своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

При характеристике финансового состояния, применяется система аналитических коэффициентов, которые подразделяются на несколько оценочных групп: ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия, деловой активности предприятия, рентабельности производства.

Финансовая устойчивость фирмы – это ее способность финансировать свою деятельность избегая лишних рисков.

Ведущим критерием финансовой устойчивости выберем выполнение условия «запасы и затраты должны быть обеспечены источниками, предназначенными для их формирования (собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты + краткосрочные кредиты)» и отталкиваясь от этого критерия проводить анализ.

Таблица 2.12 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

№	Показатели	2015 г.	2016 г.
		Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
1	Собственный капитал	5274,0	1429,0
2	Внеоборотные активы	372,0	231,0
3	Собственные оборотные средства	4902,0	1198,0
4	Долгосрочные пассивы	-	-
5	Собственные и долгосрочные источники	4902,0	1198,0
6	Краткосрочные кредиты и займы	6678,0	8225,0
7	Общая величина основных источников	11580,0	9423,0
8	Общая величина запасов и затрат	3981,0	5688,0
9	Излишек (+) или <u>недостаток</u> (-)	921,0	-4490,0
10	Излишек (+) или <u>недостаток</u> (-) собственных долгосрочных источников	921,0	-4490,0
11	Излишек (+) или <u>недостаток</u> (-) общей величины основных источников	7599,0	3735,0

На отчетную дату величина запасов и затрат ООО «Синтез-Ком» обеспечена всей совокупностью источников, предназначенных для их финансирования. Недостаток источников пополняется собственными средствами на сумму 3735 тыс. руб., что влечет за собой улучшение платежной дисциплины.

Финансовое состояние предприятия можно оценить, как стабильное. На предприятии сложился первый тип финансовой устойчивости, когда величина запасов и затрат не превышает всю совокупность источников, предназначенных для их формирования (собственные оборотные средства + долгосрочные кредиты + краткосрочные кредиты). Положительным моментом является то, что величина обеспеченных запасов к концу отчетного периода увеличилась в 0,5 раза, то есть появляется тенденция к улучшению финансовой устойчивости.

В этой ситуации необходимо либо оптимизировать материальные активы (путем реализации: ненужных лишних запасов, готовой продукции), либо изыскать дополнительные источники финансирования (привлечение дешевых кредитов, эмиссия акций, дополнительные вклады учредителей в уставный капитал).

В таблице 2.13 проведем анализ финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.13 - Показатели финансовой устойчивости

Показатели	Рекомендуемые значения	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. Коэффициент автономии	$K_a > 0,5$	0,037	0,037	-
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{з/с} \leq 1$	25,98	25,89	-0,09
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	179,1	98,2	-80,9
4. Коэффициент маневренности	$K_M \geq 0,5$	0,85	0,73	-0,12
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	$K_o \geq 0,6 - 0,$	0,044	0,041	-0,003

Данные таблицы 2.13 свидетельствуют о том, что все коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативу. ООО «Синтез-Ком» является финансово устойчивым предприятием.

Коэффициент автономии меньше нормативного значения 0,037 в 2016 г. На предприятии недостаточное количество собственных средств, которые

не покрывают собственные активы. Чем больше значение данного коэффициента, тем лучшим будет считаться финансовое состояние предприятия. ООО «Синтез-Ком» необходимо стремиться к пополнению собственных средств.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на предприятии составляет 25,89 в 2016 г. На предприятии доминируют оборотные активы.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств составляет 98,2 в 2016г. Данный коэффициент указывает на наличие наибольшей величины оборотные средств, а не внеоборотных активов.

Коэффициент маневренности соответствует нормативному значению и составляет 0,73 в 2016 г. Данный коэффициент указывает на высокую финансовую устойчивость предприятия.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками составляет 0,041 в 2016 г., что не соответствует нормативному значению. Это указывает на то, что предприятие большую часть запасов и затрат финансирует за счет заемного капитала.

В целом ООО «Синтез-Ком» является финансово устойчивым предприятием.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Ликвидность баланса — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств.

Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Проведем группировку статей баланса предприятия (таблица 2.14) в целях выявления ликвидности баланса предприятия.

Таблица 2.14 - Группировка статей баланса

Актив	2015 г.	2016 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.		Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
Наиболее ликвидные активы, А <sub>1</sub>	391,0	165,0	Наиболее срочные обязательства, П <sub>1</sub>	463,0	4525,0
Быстро реализуемые активы, А <sub>2</sub>	7542,0	7617,0	Краткосрочные обязательства, П <sub>2</sub>	6678,0	8225,0
Медленно реализуемые активы, А <sub>3</sub>	4110,0	6166,0	Долгосрочные обязательства, П <sub>3</sub>	-	-
Трудно реализуемые активы, А <sub>4</sub>	372,0	231,0	Постоянные пассивы, П <sub>4</sub>	5274,0	1429,0
Итого	12415,0	14179,0	Итого	12415,0	14179,0

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что на предприятии два неравенства не соответствуют нормативу. Это свидетельствует о недостаточности средств по активу для погашения платежных обязательств. Баланс предприятия является не ликвидным.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитаем следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

Таблица 2.15 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2015 г.	2016 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,84	0,04	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	17,1	1,7	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	26,0	3,1	$\geq 1,2$

Значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец отчетного периода оказалось ниже допустимого, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Значение коэффициента критической ликвидности оказалось выше допустимого. Это говорит о излишке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода находится выше нормативного значения 3,1, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

На основании данных расчетов можно сделать вывод, что ООО «Синтез-Ком» является платежеспособным и финансово устойчивым.

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей представлен в таблице 2.16.

Таблица 2.16 Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

№	Показатели	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
1	Сумма предыдущего периода, тыс. руб.	7542,0	463,0
2	Сумма отчетного периода, тыс. руб.	7617,0	4525,0
3	Темп роста, %	100,9	977,3

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что темп роста кредиторской задолженности превышает темп роста дебиторской задолженности на 876,4 %, что отрицательно отразится на платежеспособности предприятия.

Деловая активность характеризуется как процесс устойчивой хозяйственной деятельности предприятия, направленный на обеспечение ее положительной динамики и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности.

Следует отметить, что чем быстрее средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, тем более устойчивым будет финансовое положение предприятия и его платежеспособность. На длительность пребывания средств в обороте оказывают влияние разные внешние и

внутренние факторы. Внешние – отраслевая принадлежность, сфера деятельности, инфляция и характер хозяйственных связей с партнерами. Внутренние – эффективность стратегии управления активами, ценовая политика и методы оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

## 2.5 Оценка эффективности деятельности предприятия

Количественную оценку дадим на основании исследования динамики основных оценочных показателей деятельности предприятия (выручка и прибыль). Рассмотрим подробно показатели финансовых результатов в таблице 2.17 и выявим чистую прибыль предприятия.

Таблица 2.17 – Анализ финансовых результатов

№	Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
		Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	%
1	Выручка	50707,0	7342,0	-43365,0	-85,5
2	Себестоимость продаж	26194,0	1279,0	-24915,0	-95,1
3	Валовая прибыль (убыток)	24513,0	6063,0	-18450,0	-75,3
4	Коммерческие расходы	10467,0	7889,0	-2578,0	-24,6
5	Прибыль (убыток) от продаж	14046,0	-1826,0	-15872,0	-113,0
6	Прочие доходы	3,0	8,0	5,0	166,7
7	Прочие расходы	1574,0	1509,0	-65,0	-4,1
8	Прибыль (убыток) до налогообложения	12475,0	-3327,0	-15802,0	-126,7
9	Текущий налог на прибыль	2396,0	-	-2396,0	-100,0
10	Чистая прибыль (убыток)	10079,0	-3327,0	-13406,0	-133,0

По данным таблицы 2.17 наблюдается уменьшение выручки на 85,5 %, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Однако значительное снижение прибыли отражает ухудшение эффективности их использования в части генерации прибыли. Итак, предприятие имеет в отчетном году увеличение выручки при увеличении прибыли, что позволяет говорить о повышении уровня деловой активности.



В 2016 г. получен убыток от продаж, который составил 1826 тыс. руб. Это на 113 % меньше, чем в 2015 году. Убыток до налогообложения так же увеличился на 126,7 %. На данное уменьшение повлияло снижение объемов продаж, на данное снижение повлияла конкурентоспособность в данной области, открывается значительное количество фирм, занимающихся установкой видеонаблюдения. Данный факт отрицательно отразится на финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Финансовый аспект деловой активности предприятия оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств.

В таблице 2.18 рассчитаем показатели деловой активности на предприятии ООО «Синтез-Ком».

Таблица 2.18 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения
1	Коэффициент деловой активности	4,6	4,8	0,2
2	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	10,7	11,8	1,1
3	Коэффициент оборачиваемости собственных	4,6	5,2	0,6
4	Коэффициент оборачиваемости заемных средств	257,7	261,2	3,5

Проанализировав таблицу 2.18, делаем вывод, что коэффициент деловой активности повысился за отчетный год на 0,2 %, т.е. скорость оборотных средств в денежные средства увеличилась. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов за анализируемый период увеличился на 1,1 %, т.е. повысилась эффективность их использования. Собственные средства в обороте также увеличились на 0,6 %. Это свидетельствует о том, что обороты для оплаты выставленных счетов предприятию ООО «Синтез-Ком» увеличились. Коэффициент оборачиваемости заемных средств значительно увеличился – 3,5, значит обороты для оплаты всей задолженности организации увеличились.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств оказало положительное влияние и на финансовую устойчивость и платежеспособность.

На основании выше изложенного можно сделать вывод, что анализируемое предприятие относится к нормальному типу устойчивости. Это определяется достаточным уровнем обеспеченности имущества в целом, а также оборотных активов и запасов собственными источниками финансирования.

Анализ показателей ликвидности свидетельствует о достаточной ликвидности предприятия. Все коэффициенты выше нормативных значений. Несмотря на высокую ликвидность ООО «Синтез-Ком» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Вместе с тем, как показывают результаты проведенного анализа, предприятие располагает еще достаточными резервами улучшения своего финансового состояния. Для этого ему следует более оперативно реагировать на конъюнктуру рынка, изменяя в соответствии с его требованиями ценовую политику; ускорить оборачиваемость капитала за счет сокращения периода инкассации дебиторской задолженности. Все это, позволит увеличить прибыль, пополнить собственный оборотный капитал, и достичь более оптимальной финансовой структуры рынка.

## **2.6 Управленческий анализ**

Управленческий анализ позволит проанализировать трудовые ресурсы предприятия, себестоимость выпускаемой продукции.

В таблице 2.19 представим объем производства продукции на ООО «Синтез-Ком». Данная таблица позволит проанализировать объемы выпускаемой продукции.

Таблица 2.19 - Объем производства продукции

Периоды	Объем продукции	Себестоимость
2015 г.	32484,0	29860,0
2016 г.	43097,0	38649,0
Отклонение	10613,0	8789,0

На предприятии произошло увеличение выручки от реализации продукции, также увеличилась и себестоимость.

В таблице 2.20 отразим динамику основных экономических показателей ООО «Синтез-Ком», в целях выявления чистой прибыли предприятия.

Таблица 2.20 - Динамика основных экономических показателей

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
1. Товарная продукция	156478,0	187896,0	31418,0	20,1
2. Затраты на производство продукции	103239,0	141878,0	38639,0	37,4
3. Выручка от продажи продукции, работ и услуг	32484,0	43097,0	10613,0	32,7
4. Себестоимость проданной продукции, работ и услуг	29860,0	38649,0	8789,0	29,4
5. Прибыль до налогообложения	1953,0	3654,0	1701,0	87,1
6. Чистая прибыль	1595,0	3207,0	1612,0	101,1
7. Стоимость имущества	10240,0	10804,0	564,0	5,5

На основании данных таблицы 2.20 можно сделать вывод, что на предприятии произошло увеличение чистой прибыли на 1612 тыс. руб. Данное увеличение произошло из-за увеличения выручки от реализации продукции.

В таблице 2.21 представим показатели динамики эффективности использования управленческого труда. Данные таблицы позволят определить рентабельность производства.

Таблица 2.21 - Динамика эффективности использования управленческого труда

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения	
			+,-	%
1	2	3	4	5

Окончание таблицы 2.21

1. Численность работников управления, чел.	126	131	5	3,9
2. Удельный вес работников управления в среднесписочном составе предприятия, %	17,5	16,8	-0,7	-4
3. Удельный вес затрат на управление в общих затратах на предприятие, %	30,2	28,3	-1,9	-6,3
4. Удельный вес заработной платы ИТР в общем фонде заработной платы, %	18,7	19,8	1,1	5,9
5. Производство валовой продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	3159,9	3627,9	468	14,8
6. Производство товарной продукции на 1 работника управления, тыс. руб.	7112,6	8540,7	1428,1	20,1
7. Производство валовой продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	14,5	15,6	1,1	7,6
8. Производство товарной продукции на 1 тыс. руб. заработной платы работников управления, руб.	35,6	36,7	1,1	3,1
9. Рентабельность производства как отношение прибыли к полной себестоимости, %	6,2	0,4	-5,8	-93,5

По данным таблицы 2.21 можно сделать вывод, что на предприятии произошло уменьшение рентабельности производства на 5,8 %. Также произошло значительное увеличение производства товарной продукции на 1 работника управления на 1428,1 тыс. руб.

В таблице 2.22 представим показатели использования наличных и производственных площадей на предприятии.

Таблица 2.22 - Использование наличных и производственных площадей

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонения от 2015 г.
1. Общая располагаемая площадь, м <sup>3</sup>	650,0	658,0	8,0
- производственная площадь	430,0	435,0	5,0
- непроизводственная площадь	220,0	223,0	3,0
2. Съём продукции с 1 м <sup>3</sup> располагаемой площади, ед. изм.	551,6	607,4	55,8
3. Съём продукции с 1 м <sup>3</sup> производственной площади, ед. изм.	833,9	918,8	84,9
4. Производственная мощность, ед. изм.			
- цеха А	520,0	580,0	60,0
- цеха Б	632,0	659,0	27,0
5. Производственная программа предприятия (цеха), ед. изм.	650,0	655,0	5,0
6. Коэффициент использования производственной мощности	2,8	2,9	0,1

На ООО «Синтез-Ком» произошло увеличение съема продукции с 1 м<sup>3</sup> располагаемой площади на 55,8 м<sup>3</sup>.

В таблице 2.23 представим структуру и динамику себестоимости продукции ООО «Синтез-Ком».

Таблица 2.23 - Структура и динамика себестоимости продукции

Показатели	2015 г.		2016 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Материальные затраты	57318,0	55,5	61148,0	43,1	3830,0	6,7
Затраты на оплату труда	29040,0	28,1	25883,0	18,2	-3157,0	-10,9
Отчисления на социальные нужды	7715,0	7,5	7343,0	5,2	-372,0	-4,8
Амортизация	5548,0	5,4	30447,0	21,5	24899,0	448,8
Прочее	3618,0	3,5	17057,0	12,0	13439,0	371,4
Всего	103239,0	100,0	141878,0	100,0	38639,0	37,4

На ООО «Синтез-Ком» произошло увеличение себестоимости продукции на 38639 тыс. руб., что составляет 37,4 %. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают материальные затраты 43,1 %. Продукция, выпускаемая предприятием, является материалоемкой.

## 2.7 Заключительная оценка деятельности предприятия

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности показывает, что согласно размерам валюты баланса ООО «Синтез-Ком» относится к категории предприятий среднего финансового размера. Трудовой критерий характеризует предприятие как среднее предприятие.

Структура активного капитала характеризуется преобладанием величины оборотных активов 98,4 %, данный факт отражает специфику предприятия. В структуре пассива наибольший удельный вес занимает заемный капитал. Что положительно отражается на работе предприятия.

Сопоставление кредиторской и дебиторской задолженностей определяет неудовлетворительную ситуацию. Предприятие пользуется

объемом денежных средств поставщиков в меньшей степени, чем покупатели пользуются средствами предприятия.

Отрицательным моментом является то, что в структуре капитала, вовлеченного в хозяйственный оборот, преобладают заемный капитал, занимая 89,9 % в общем объеме капитала фирмы, вовлеченного в хозяйственную деятельность.

За отчетный период наблюдалось прогрессивное развитие предприятия, так как при осуществлении деятельности происходило увеличение совокупного капитала.

Внешние признаки указывают на высокий уровень платежеспособности ООО «Синтез-Ком». Все коэффициенты выше нормативных значений. ООО «Синтез-Ком» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Результатом деятельности в отчетном году является положительный эффект в виде чистой прибыли от совокупной деятельности. На предприятии наблюдается увеличение выручки на 8,7 %, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Также увеличилась и прибыль, увеличение которой отражает повышение эффективности использования в части генерации прибыли.

В 2016 г. получен убыток от продаж, который составил 1826 тыс. руб. Это на 113 % меньше, чем в 2015 году. Убыток до налогообложения так же увеличился на 126,7 %. На данное уменьшение повлияло снижение объемов продаж, на данное снижение повлияла конкурентоспособность в данной области, открывается значительное количество фирм, занимающихся установкой видеонаблюдения. Данный факт отрицательно отразится на финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Финансовое состояние предприятие стабильное. Просроченной задолженности нет. Финансовое состояние раскрывается следующим образом: при средних масштабах предприятия, оно осуществляет свою

деятельность в условиях некоторых рисков, получая при этом высокую рентабельность основной деятельности, и тем самым, имея прибыль.

Для повышения финансовой устойчивости необходимо изыскать дополнительные источники финансирования деятельности, рассмотреть возможные пути оптимизации структуры активов, т.е. востребовать дебиторскую задолженность и пересмотреть состав материального имущества. Выявить возможные пути оптимизации структуры пассивов, привлечения кредиторов и авансов покупателей. Необходимо увеличить объемы производства и разумно осуществлять финансовую и инвестиционную деятельность.

Внешний анализ деятельности ООО «Синтез-Ком» проведенный на основе первичной бухгалтерской отчетности, позволяет наметить основные направления углубленного исследования, а также порекомендовать руководству предприятия следующее: оптимизация производственного цикла; провести управленческий анализ использования основных средств.

В заключении можно сказать, что ООО «Синтез-Ком» является рентабельным предприятием, на протяжении периода с 2015г. по 2016г. оно получало положительный экономический результат, что говорит о устойчивости предприятия в современных рыночных условиях.

Но деятельность предприятия может быть более эффективна, если разработать эффективную экономическую политику предприятия и спланировать объем производства. Для этого на предприятии ООО «Синтез-Ком» необходим специалист, который будет планировать организационную деятельность предприятия. Исходя из этого, предлагается реорганизовать управленческую структуру, открыв планово-экономический отдел.

## **2.8 Вопросы экологии**

Вопросы экологии на ООО «Синтез-Ком» регулируются в соответствии с Законом РФ «Об охране окружающей среды» ФЗ РФ №7 от 10.01.02 г. На

основании данного закона предприятия в ходе своей деятельности должны осуществлять экологический контроль с целью соблюдения нормативов качества окружающей природной среды. Необходимо проводить мониторинг окружающей природной среды для своевременного выявления изменения среды, их оценки и принятия мер по устранению негативных процессов.

На ООО «Синтез-Ком» работает специалист-эколог, который занимается вопросами, касающимися охраны окружающей среды. В его функциональные обязанности входит:

- контроль (мониторинг) за состоянием, изменением окружающей среды предприятия, и принадлежащих ему объектов (карьер);

- ведение нормативной документации, расчеты платы за воздействие на окружающую среду, выполнение плана-графика мониторинга за состоянием окружающей среды, годовые отчеты 2ТП-воздух, 2-ТП-отходы и т.п.

Для исполнения законодательства РФ об охране окружающей среды на предприятии, согласно его хозяйственной деятельности разрабатываются рабочие проекты по охране экологии:

1. Проект нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

2. Проект по охране окружающей среды по предприятию: водоснабжение и водоотведение.

3. Проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение (ПНООЛР).

Контролирующие организации (Росприроднадзор, Ростехнадзор), в соответствии с законодательством РФ, контролируют выполнение условий размещений, выезжают с поверками на объекты предприятия.

Также на предприятии по каждому виду деятельности (хранение и размещение отходов, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, стоки воды) проводятся контрольные замеры (ЦЛАТИ, СЭС).

Данные проекты разрабатываются в специализированных институтах и согласовываются (утверждаются) в отделе Росприроднадзора по РХ. Для



ведения хозяйственной деятельности, согласно этим проектам, также получают лицензии, в которых подписываются условия.

## **ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ ООО «Синтез-Ком»**

### **3.1 Обоснование мероприятий программы**

Тема защиты нажитого имущества от посягательств посторонних людей была актуальна во все времена. Не теряет она своих позиций и в настоящее время, однако в современной защите используются технические инновации, одной из которых являются системы видеонаблюдения. В связи с этим идея бизнеса, основанная на установке видеокамер для слежения за обстановкой и имуществом, является вполне привлекательной и перспективной. При этом целевой аудиторией бизнеса являются как простые обыватели (следящие за сохранностью частной квартиры), так и широкопрофильные организации (охраняющие рабочие области, строительные объекты и помещения складов).

В г. Абакан услуги по установке систем видеонаблюдения оказывают девять предприятий:

- ООО «Набат» ул. Вяткина, д.5;
- ООО «Таис» ул. Пушкина, д.20;
- ООО «Альтернатива», ул. Складская, д.9;
- ООО «Мир антенн», ул. Итыгина, д.18
- ООО «Онлайн», ул. Игарская, д.5б;
- ООО «Сервис-СБ», ул. Некрасова, д.25;
- ООО «Мегаполис», ул. Советская, д.75;
- ООО «Техно-лайф», ул. Пушкина, д.164;

- ООО «Корпоративные Информационные Технологии», ул. Пирятинская, д.19г.

Далее нами были выделены основные конкуренты ООО «Синтез-Ком». В таблице 3.1 проведем анализ и оценку основных конкурентов.

Таблиц 3.1 - Анализ и оценка конкурентов

Характеристика конкурентов	Основные конкуренты		
	ООО «Набат»	ООО «Таис»	ООО «Мир антенн»
1. Занимаемая доля рынка, %	15	10	18
2. Уровень цены	Высокая	Высокая	Средняя
3. Финансовое положение (рентабельность)	12-19%	12-16%	13-15%
4. Уровень технологии	Высокий	Средний	Средний
5. Качество продукции	Высокое	Высокое	Высокое
6. Расходы на рекламу	Минимальные	Минимальные	Минимальные
7. Привлекательность внешнего вида	Нормальная	Нормальная	Нормальная
8. Время деятельности предприятия, лет	5	10	11

Учитывая сложившуюся ситуацию на рынке и уровень спроса на оказываемые услуги по установке видеонаблюдения можно с уверенностью утверждать, что деятельность ООО «Синтез-Ком» на данном направлении будет успешна. Предприятие планирует в первый год деятельности занять приблизительно 9 % рынка, а в перспективе поднять данную величину до 10-15 %.

ООО «Синтез-Ком» использует передовые технологии в данной отрасли, такие как использование 180 и 360-градусных камер наблюдения, а также формата H.265. При этом используя высокое качество услуг уровень цен остается относительно низкий (цена камер с установкой на 5-10 % ниже конкурентных).

Для анализа степени лояльности покупателей услуг, проведен опрос посетителей ООО «Синтез-Ком» (количество респондентов – 50 человек).

Были выявлены взгляды покупателей услуг видеонаблюдения, которые являлись потребителями ООО «Синтез-Ком».

В результате, использован один из инструментов исследования – опрос

потребителей.

Для получения данных разработана анкета.

Задачи исследования:

- определить причину выбора услуги данного предприятия;
- оценить предложения услуг;
- получить оценку профессионального уровня персонала;
- оценить уровень качества обслуживания;
- получить оценку работы фирмы в общем;
- узнать уровень удовлетворенности продукцией и услугами ООО «Синтез-Ком»;
- получить информацию о готовности потребителя рекомендовать ООО «Синтез-Ком» знакомым и возможность повторного обращения.

Воспользовавшись интернет опросом, получены следующие ответы на вопросы анкет. Вопрос № 1 звучал: «На основании чего Вы выбрали именно наши услуги». Ответы: по рекомендации знакомых пришли 43 чел., 2 чел. указали на собственный опыт, и 5 чел. обратили внимание на рекламу - рисунок 3.1.

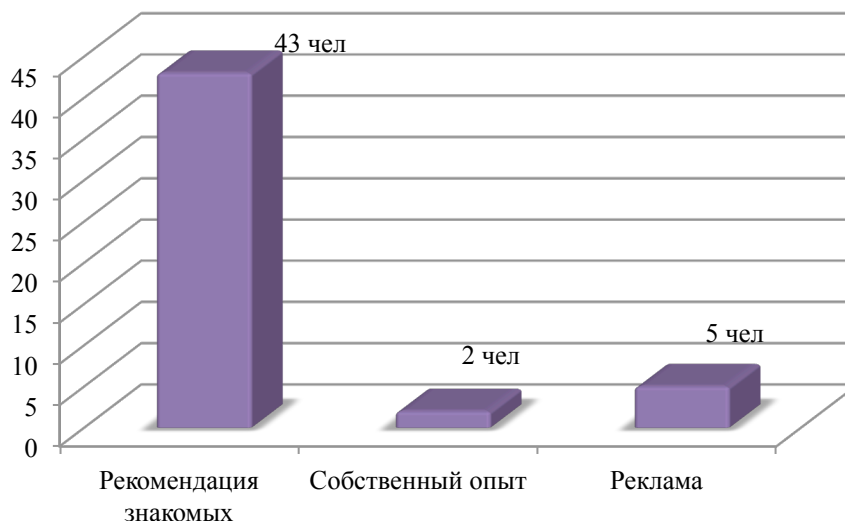


Рисунок 3.1 – Ответы на вопрос о выборе фирмы

Вопрос № 2: «Как вы оцениваете предложение продукции нашей фирмы». Были получены данные: отличные предложения – указали 43 чел.,

хорошие предложения – 7 чел. Отрицательные параметры не отмечены – рисунок 3.2.

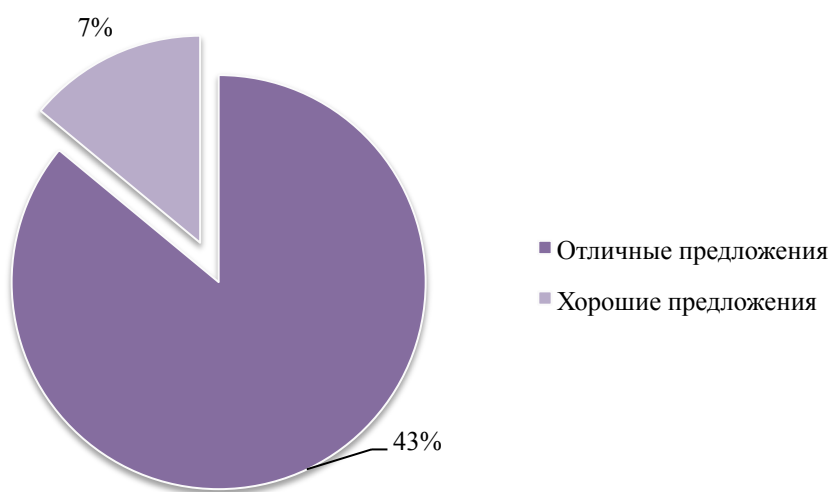


Рисунок 3.2 – Ответы на вопрос об уровне предлагаемой продукции

Вопрос № 3 анкеты звучал: «Как вы оцените профессиональный уровень персонала фирмы?». На данный вопрос были получены ответы: отличный уровень отметили 47 чел., 3 чел. посчитали его недостаточным, что показано на рисунке 3.3.

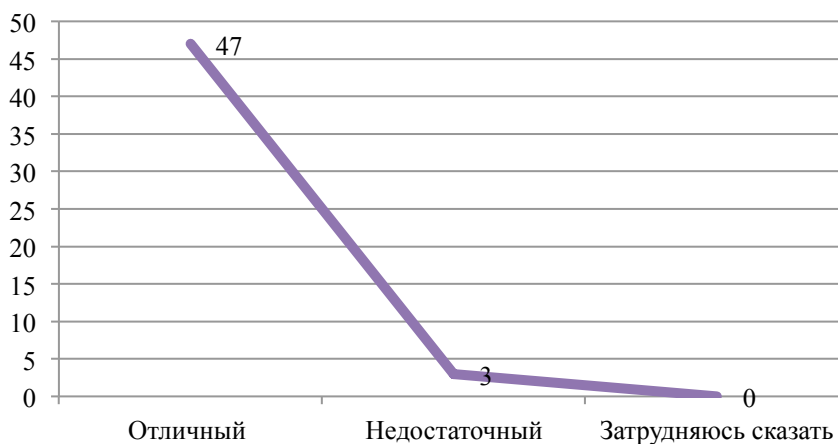


Рисунок 3.3 – Ответы на вопрос анкеты об уровне профессионального уровня персонала

Вопрос № 4 был направлен на получение информации о скорости совершения покупки. Как показало анкетирование, все клиенты указали на

быстроту совершения покупки, что показано на диаграмме рисунка 3.4.

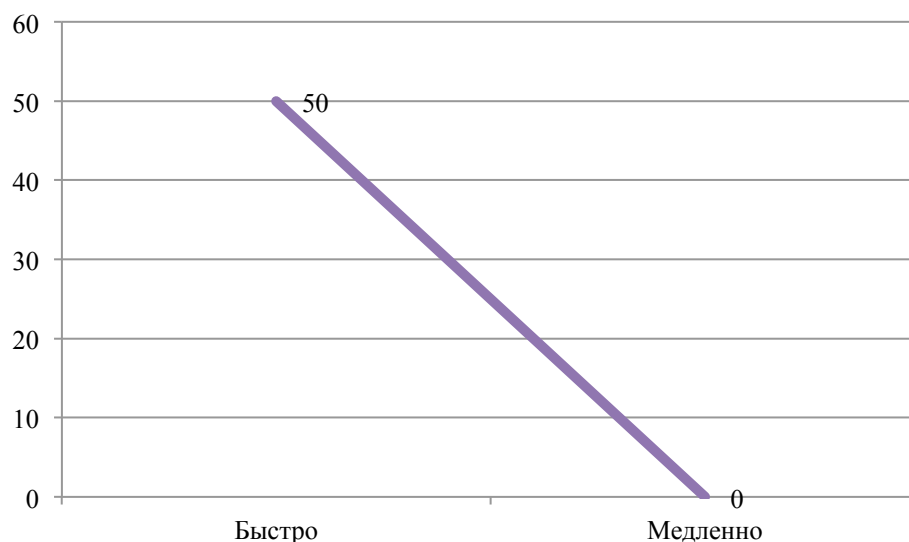


Рисунок 3.4- Ответы на вопрос о скорости совершения покупки

Вопрос № 5: «Вы считаете оказываемые услуги, соответствуют прогрессивному уровню?». Ответы респондентов распределились следующим образом: совершенно соответствующий – так читают 35 чел., 10 чел. считают соответствующим, и 5 чел. – недостаточно соответствующим. Распределение ответов – рисунок 3.5.

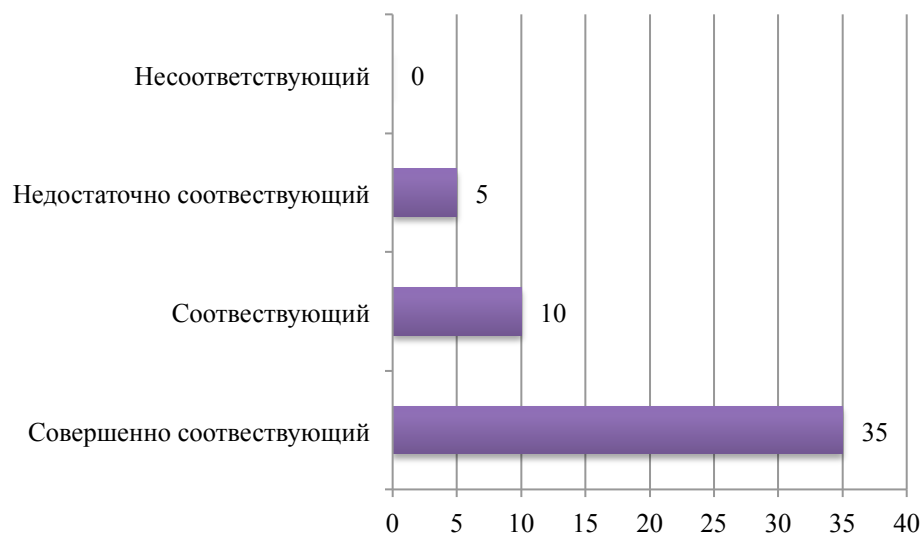


Рисунок 3.5 – Распределение ответов на вопрос о соответствующем уровне оказываемых услуг

Вопрос № 6 говорил об общей оценке деятельности фирмы. Так, при

анализе анкет были получены результаты: 46 чел. считают работу фирмы отличной, 4 чел. – хорошей. Отрицательных оценок не дано – рисунок 3.6.

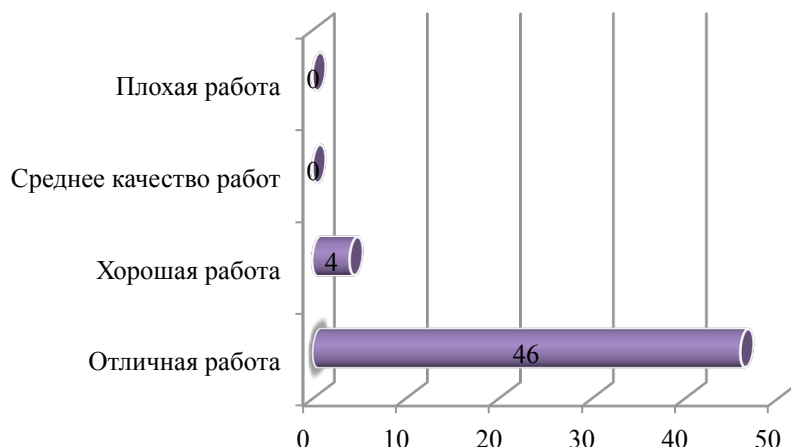


Рисунок 3.6 – Ответы на вопрос о качестве работы магазина

Вопрос № 7 – «В какой степени Вы удовлетворены услугами и продукцией нашей фирмы». В данном случае получена оценка по 5-бальной шкале. Ответы распределены следующим образом – таблица 3.2, рисунок 3.7.

Таблица 3.2 - Оценка степени удовлетворённости работой фирмы

Ответы	Оценка по 5-бальной шкале				
	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
	0	0	2	2	46

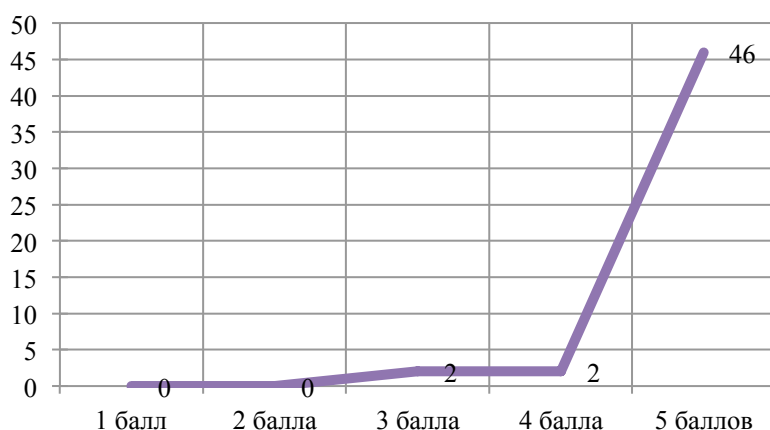


Рисунок 3.7 - Ответы на вопрос о степени удовлетворенности услугами фирмы

Следующим вопросом был вопрос о рекомендации услуг знакомым.

Были получены ответы: да – все 50 чел. ответили утвердительно – рисунок 3.8.

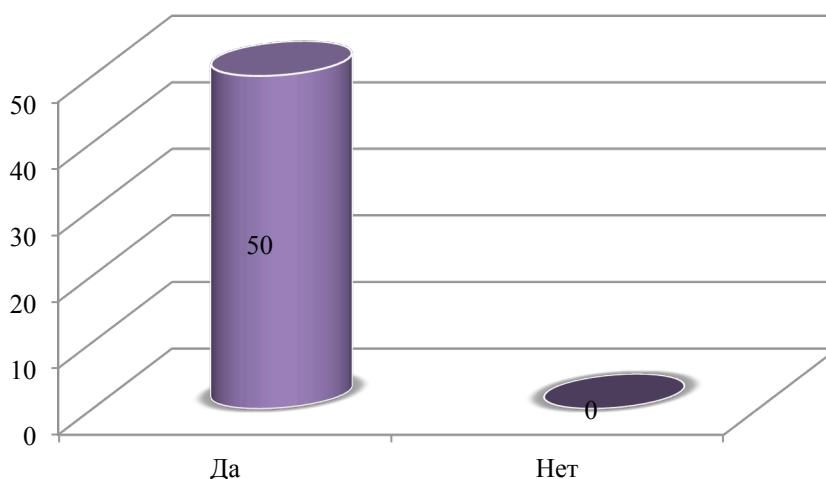


Рисунок 3.8 – Ответы на вопрос о рекомендации услуг фирмы

Таким образом, были получены ответы на все вопросы анкеты за достаточно короткий период времени.

В целом можно сделать вывод, что услуги по установке систем видеонаблюдения востребованы, данный рынок расширяется и стабилизируется. В г. Абакан он представлен девятью фирмами из которых конкурентными для ООО «Синтез-Ком» являются только три фирмы. Так как предприятие использует передовые технологии в сочетании со значительно низкой ценой и быстрой установкой систем видеонаблюдения.

Проведя анализ рынка систем видеонаблюдения в 2016 году можно сделать вывод, что всего 360 градусных технологий – наряду с гаджетами виртуальной реальности, среди которых именитые Oculus Rift CV1, HTC Vive и PlayStation VR, на рынок вышли интересные решения камер для панорамной съемки фото и видео.

Для установки видеонаблюдения, путем крепления отдельных элементов предприятию, в целях повышения эффективности оказываемых услуг, порекомендовать приобретение многоцелевого, надежного и недорогого ручного аппарата Триак с плавной регулировкой температуры.

Отличительные особенности данного аппарата:

- защитная охлаждаемая трубка
- электронная защита нагревательного элемента
- автоматическое отключение двигателя по достижении щетками коллектора минимальных размеров
- рассчитан на длительную эксплуатацию, возможна многократная замена щеток

Используется:

- для сварки листов, труб, пленок, кровельных и гидроизолирующих покрытий, ПВХ-ткани, пластмассовых деталей, напольных покрытий (сварка прутком, сварки внахлест, сварка плавлением)
- для усадки термоусадочных трубок, муфт и пленок,
- для процессов нагрева и сушки

Характеристика аппарата представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Характеристика аппарата Триак

Напряжение, Вт	230
Мощность, кВт	1,6
Частота тока, Гц	50/60
Температура воздуха, град. С	20-700 Плавная регулировка
Расход воздуха, л/мин	Макс. 230
Давление воздуха, Па	3000 (0,03 атм), после 24 часов эксплуатации
Уровень шума, дБ	65
Размеры, мм.	340*90, диаметр рукоятки 56

На данный момент предприятие имеет возможность заключить дополнительные договора на реализацию продукции. Для увеличения объема производства необходимо увеличить производственные мощности посредством ввода в эксплуатацию нового оборудования. Для этого необходимо провести модернизацию оборудования.

### 3.2 Расчет основных показателей

Для оценки эффективности проекта необходимо вычислить показатели



эффективности проекта. При этом первоначально необходимо составить денежные потоки по проекту.

Для оценки проектозамещения необходимо проведение аналитических расчётов, которые могли бы подтвердить, либо опровергнуть целесообразность этой операции. Каких-то специальных унифицированных методик подобного анализа нет; используется метод прямого счёта. Глубина анализа определяется числом принятых к рассмотрению параметров, возможностью обособления доходов, имеющих отношение к анализируемому оборудованию, горизонтом планирования и т.п. Рассмотрим эффект замены оборудования. Для этого необходимо сформировать исходные данные, а именно:

1. Стоимость приобретения оборудования.

Оборудование приобретается у поставщика «Технология наблюдения», расположенного в г. Новосибирск, ул. Южная д.17. Преимуществом покупки у данного предприятия оборудования является фиксированная стоимость с учётом доставки и установки оборудования. Так данное оборудование с учётом стоимости доставки составляет 450 т. р. Монтаж, установка, обучение сотрудников исчисляется в сумме 74 т. р. Таким образом, общая стоимость приобретаемого оборудования составит 524 т. р.

2. Стоимость реализации старого оборудования.

Реализацией старого оборудования занимается главный инженер. По его мнению, данное оборудование может быть реализовано на вторичном рынке в среднем за 40 т. р. Кроме того, был проанализирован рынок оборудования бывшего в употреблении в Республике Хакасия. По данным сайта частных объявлений, данная информация подтверждается. При этом предприятие получает от реализации, т. к. остаточная стоимость данного оборудования по данным бухгалтерского учёта составляет 0 рублей. Таким образом, прибыль от реализации будет составлять 40000руб.

Составим чистый денежный поток в момент инвестирования.

Таблица 3.4 - Денежный поток в момент инвестирования

Показатель	Тыс. руб.
1	2
1. Цена нового оборудования	524,0
2. Рыночная цена замещаемого оборудования	40,0
Всего инвестиций	484,0

3. Далее необходимо оценить приток денежных средств в ходе реализации проекта. При этом необходимо учесть потери от амортизации нового оборудования и отсутствия амортизации старой. Оборудование имеет нормативный срок эксплуатации (по данным производителя 5 лет).

Согласно учётной политике предприятием применяется линейный метод амортизации. Таким образом, годовая сумма амортизации нового оборудования составит 103200 руб. Рассчитаем изменения в амортизационных отчислениях. Итоговым показателем найдём сумму экономии на налогах от изменения сумм амортизационных отчислений. Для этого умножим полученные изменения (прирост) амортизационных отчислений на ставку налога на прибыль (20 %).

Таблица 3.5 – Сумма экономии по налогам, за счет амортизационных отчислений

Показатель	Данные в тыс. руб				
	1	2	3	4	5
Амортизация нового оборудования	104,800	104,800	104,800	104,800	104,800
Экономия на налогах от изменения суммы амортизационных отчислений	20,96	20,96	20,96	20,96	20,96

4. Также необходимо оценить снижение текущих расходов. Что обусловлено сокращение текущих затрат по обслуживанию и ремонту старого оборудования, а так же снижения энергопотребления. Согласно данным бухгалтерского учёта в текущем периоде оборудование требовало достаточно часто текущего ремонта, и в 2016 году на эти цели было затрачено 40000 рублей. В случае приобретения нового оборудования этих затрат не ожидается.

Кроме того, новое оборудование менее энергозатратное. Рассчитаем снижение стоимости оплаты энергии, для этого составим таблицу.

Таблица 3.6 - Снижение стоимости затрат на электроэнергию

Показатель	Значение
1	2
1. Энергопотребление старого оборудования, кВт	15
2. Энергопотребление нового оборудования, кВт	5
3. Стоимость энергии, руб/кВт	2,8
4. Количество работы оборудования, (120 час в месяц)	8760
5. Экономия затрат на снижение энергопотребление, т. р.	245,28

Энергопотребление старого и нового оборудования были получены из паспорта технического обслуживания оборудования. Отметим, что старое оборудование имеет большое энергопотребление. В условиях постоянного удорожания стоимости электроэнергии, затраты на содержание подобного оборудования значительно увеличиваются. Количество часов работы оборудования было получено из внутренней документации цеха. Таким образом, находим разницу энергопотребления по-старому и новому оборудованию, умножаем её на стоимость энергии и на количество часов работы в год, получаем годовую сумму экономии затрат на снижении энергопотребления.

Суммируя экономию текущих затрат по обслуживанию и ремонту с экономией затрат по электропотреблению, определяем итоговую сумму экономии текущих расходов, а также делаем пересчет с учетом налогообложения.

Таблица 3.7- Пересчет с учетом налогообложения

Показатель	Данные в тыс. руб	
	1	2
1. Экономия затрат на текущем обслуживании и ремонте		40
2. Экономия затрат на снижении энергопотребления		245,28
3. Итого экономия		285,28
4. Итого экономия с учетом налогообложения (1-0,2)		228,224

В данной таблицы общую сумму экономии также скорректируем на уровень налогообложения.

### **3.3 Эффективность программы управления конкурентоспособностью оказываемых услуг**

Финансирование приобретения оборудования будет осуществляться за счет собственных средств. Определим чистый денежный поток.

Таблица 3.8 - Чистый денежный поток

Показатель	Данные в тыс. руб					
	0	1	2	3	4	5
1. Инвестиции	484					
2. Экономия на налогах от изменения суммы амортизационных отчислений		20,96	20,96	20,96	20,96	20,96
3. Итого экономия текущих затрат с учетом налогов		228,224	228,224	228,224	228,224	228,224
4. Переплата по лизингу с учетом налогов		46,4	46,4	46,4	-	-
5. Чистый денежный поток	484	202,78	202,78	202,78	249,184	249,184

Для оценки эффективности операции замены, необходимо определить ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования складывается из уровня инфляции плюс процент по кредиту для данного предприятия. ООО «Синтез-Ком» обслуживается в ООО «Хакасский Муниципальный Банк». Средний процент по кредиту для анализируемого предприятия составляет 19%, прогнозируемый уровень инфляции возьмем в размере среднего уровня планируемого при составлении Федерального бюджета:  $(6+5+5,5) / 3 = 6\%$

Таким образом, ставка дисконтирования составит 25%. В нижеследующей таблице приведем расчет коэффициента дисконтирования.

Таблица 3.9 - Расчет коэффициента дисконтирования

Показатель	1	2	3	4	5
Коэффициент дисконтирования	0,8	0,64	0,51	0,41	0,33

Рассчитанный чистый денежный поток умножаем на коэффициент дисконтирования по годам и получаем дисконтированный чистый денежный поток.

Таблица 3.10 - Дисконтированный чистый денежный поток

Показатель	Данные в тыс. руб					
	0	1	2	3	4	5
Дисконтированный чистый денежный поток	-484	162,224	120,78	103,42	102,17	82,23

1. Суммируя дисконтированный чистый денежный поток, находим NPV проекта.  $NPV = -162,224 + 120,78 + 103,42 + 102,17 + 82,23 = 95,824$  тыс. руб.

Т.к. NPV положительный, замена целесообразна. Кроме того, рассчитаем показатели внутренней доходности проекта и дисконтированный срок окупаемости.

2. Индекс рентабельности проекта - PI.

Индекс рентабельности проекта показывает, сколько единиц современной величины денежного потока приходится на единицу предполагаемых первоначальных затрат. Индекс рентабельности рассчитывается путем деления суммы дисконтированных денежных доходов на сумму первоначальных затрат.

$$PI = 579,824 / 484 = 1,198$$

В нашем случае данный показатель составляет 1,198.

Так как величина критерия PI больше 1, то современная стоимость денежного потока проекта превышает первоначальные инвестиции. В соответствии с выбранной ставкой дисконтирования инвестиции будут доходны и приемлемы, а значит, проект следует принять.

3. Срок окупаемости инвестиций.

Период окупаемости самый распространенный из показателей оценки эффективности инвестиций. Он показывает число базовых периодов, за которое исходная инвестиция будет полностью возмещена за счет генерируемых проектом притоков денежных средств. При этом различают простой срок окупаемости (PP) и дисконтированный срок окупаемости (DPP). Дисконтированные показатели дают более точную оценку, так как

учитывают временную стоимость денег, поэтому рассчитаем только показатель DPP. Для этого составим таблицу.

Таблица 3.11 - Расчет дисконтированного срока окупаемости

Год	Данные в тыс. руб					
	0	1	2	3	4	5
Дисконтированный денежный поток	-484	162,224	129,78	103,42	102,17	82,23
Кумулятивный денежный поток	-484	-321,776	-191,996	-88,576	13,594	95,824

Как показывают данные таблицы, кумулятивный денежный поток приобретает положительное значение на 3 году реализации инвестиционного проекта, следовательно, приблизительный срок реализации проекта 3,87 года.

#### 4. Внутренняя норма прибыли - IRR

Этот метод сводится к нахождению такой ставки дисконтирования, при которой текущая стоимость ожидаемых от инвестиционного проекта доходов будет равна текущей стоимости необходимых денежных вложений. Поиск такой ставки осуществим в программе Microsoft Excel, используя функцию ВСД.

Данный показатель составляет 34 %.

Итак, на основании произведенных расчетов, представим показатели экономической эффективности реализации инвестиционного проекта по замене оборудования.

Таблица 3.12 - Показатели оценки эффективности проекта

№	Показатель	Значение
1	2	3
1	Чистая приведенная стоимость, тыс. руб.	95,824
2	Индекс рентабельности	1,198
3	Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,87
4	Внутренняя норма прибыли, %	34

Срок окупаемости проекта составит 3,87 лет. С точки зрения экономической оценки эффективности проект является прибыльным, покрывает все инвестиционные затраты, связанные с его реализацией

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния за счет роста производительности труда, повышения фондоотдачи, экономии средств производства и улучшения качества продукции. Таким образом, повышение экономической эффективности является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели общественного производства. Экономическая эффективность включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру данного вида эффективности. Мера экономической эффективности выражает целевую направленность развития общественного производства, воплощается в фонде потребления общества.

Определение эффективности начинается с выбора критериев эффективности, т. е. установления показателя оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат, исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, социальная стратегия и др.

В условиях конкурентной борьбы и постоянно меняющейся конъюнктуры рынка очень большое внимание уделяется маркетинговым исследованиям. Результаты этих исследований в дальнейшем являются основой для формирования сметы продаж, а исходя из этого и планируемых уровней выручки и прибыли от реализации продукции. Маркетинговые исследования помогают предприятию определить возможность массового производства товаров или услуг; установить иерархию характеристик товаров или услуг, способных обеспечить их успех на рынке; провести анализ типологий и мотиваций имеющейся потенциальной клиентуры; определить цены и оптимальные условия продажи товаров и услуг.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности показывает, что согласно размерам валюты баланса ООО «Синтез-Ком» относится к категории предприятий среднего финансового размера. Трудовой критерий характеризует предприятие как среднее предприятие.

Структура активного капитала характеризуется преобладанием величины оборотных активов 98,4 %, данный факт отражает специфику предприятия. В структуре пассива наибольший удельный вес занимает заемный капитал. Что положительно отражается на работе предприятия.

Сопоставление кредиторской и дебиторской задолженностей определяет неудовлетворительную ситуацию. Предприятие пользуется объемом денежных средств поставщиков в меньшей степени, чем покупатели пользуются средствами предприятия.

Отрицательным моментом является то, что в структуре капитала, вовлеченного в хозяйственный оборот, преобладают заемный капитал, занимая 89,9 % в общем объеме капитала фирмы, вовлеченного в хозяйственную деятельность.

За отчетный период наблюдалось прогрессивное развитие предприятия, так как при осуществлении деятельности происходило увеличение совокупного капитала.

Внешние признаки указывают на высокий уровень платежеспособности ООО «Синтез-Ком». Все коэффициенты выше нормативных значений. ООО «Синтез-Ком» не допускает образования просроченной задолженности, т.е. в принципе является платежеспособным.

Результатом деятельности в отчетном году является положительный эффект в виде чистой прибыли от совокупной деятельности. На предприятии наблюдается увеличение выручки на 8,7 %, что свидетельствует о существенном повышении интенсивности использования авансированных средств. Также увеличилась и прибыль, увеличение которой отражает повышение эффективности использования в части генерации прибыли.



В 2016 г. получен убыток от продаж, который составил 1826 тыс. руб. Это на 113 % меньше, чем в 2015 году. Убыток до налогообложения так же увеличился на 126,7 %. На данное уменьшение повлияло снижение объемов продаж, на данное снижение повлияла конкурентоспособность в данной области, открывается значительное количество фирм, занимающихся установкой видеонаблюдения. Данный факт отрицательно отразится на финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

В третьей главе работы в целях снижения себестоимости оказываемых услуг ООО «Синтез-Ком» предложено модернизировать имеющееся оборудование и приобрести новое оборудование.

ООО «Синте-Ком» выгоднее приобретать оборудование по договору лизинга. Все показатели оценки инвестиционного проекта свидетельствуют о целесообразности его реализации.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Артеменко, В. Г. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – Москва: Изд-во НГАЭ и У, 2015. – 256с.
2. Баринов, В. А. Антикризисное управление [Текст] : учеб. пособие / В. А. Баринов. – Москва.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2015.-520 с.
3. Бобылева, А. З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика: учеб. пособие / А. З. Бобылева. – Москва.: Дело, 2014.-250с.
4. Богомолов, В. А. Антикризисное регулирование экономики. Теория и практика: учеб. пособие / В. А. Богомолов, А. В. Богомолова. – Москва: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 271с.
5. Блыхман, Л. С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: учеб. пособие / В. А. Блыхман. – Москва.: ИНФРА-М, 2016.-380с.
6. Бородкин, К. В. Анализ инструментария финансовой диагностики / К. В. Бородкин // Финансы. - 2016. - №3. – С. 16-18.
7. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва: Изд-во Финансы и статистика, 2016. – 365с.
8. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – Москва.: Финансы и статистика, 2015. – 205с.
9. Бочаров, А. В. Финансовый анализ: учеб. пособие / А. В. Бочаров. – Санкт-Петербург: Питер, 2015. – 240с.
10. Бакаева, А. С. Нормативная база экономического анализа: Сборник официальных материалов: учеб. пособие / А. С. Бакаева. – Москва.: Бухгалтерский учет, 2015. – 200с.
11. Васина, А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов [Текст] : учеб. пособие / А. А. Васина. – Санкт-Петербург.: Питер, 2014. – 448с.

12. Волков, И. Г. Финансовый анализ, расчет чистых активов / И. Г. Волков // Экономика и жизнь. - 2016.- №4. – С. 20-24.
13. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / Л. П. Владимирова. - Москва.: Издательский Дом «Дашков и К<sup>о</sup>», 2015. – 308 с.
14. Глазунова, В. Н. Обеспечение текущей ликвидности предприятия / В. Н. Глазунова // Финансы. – 2016. - №3. – С. 6-10.
15. Гончаров, А. И. Понятие «финансовое оздоровление предприятия» в системе управления финансами / А. И. Гончаров // Финансы. 2016. - №4. – С. 15-20.
16. Гончарова, А. И. Восстановление платежеспособности предприятия: модель оптимизации структуры / А. И. Гончарова // Финансы. 2016. - №10. – С. 20-23.
17. Гончаров, А. И. Взаимосвязь факторов неплатежеспособности предприятий / А. И. Гончаров // Финансы. 2016. - №5. – С. 10-12.
18. Городничев, П. Н. Финансовое и инвестиционное прогнозирование : учеб. пособие / П. Н. Городничев, К. П. Городничева. – Москва: Изд-во Экзамен, 2015. – 224 с.
19. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ : учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская. – Москва.: Юнити-Дана, 2015. – 527 с.
20. Ефимова, О. В. Анализ платежеспособности предприятий / О. В. Силин // Бухгалтерский учет. - 2016. – №7. – С. 25-28.
21. Игнатов, А. В. Анализ финансового состояния предприятия / А. В. Игнатов // Финансы. – 2016. - №4. – С. 14-18.
22. Илясов, Г. Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Г. Г. Илясов // Финансы. 2016. - №10. – С.15-19.
23. Кислов, Д. В. Составление финансовых планов: методы и ошибки : учеб. пособие / Д. В. Кислов, Б. Д. Башилов. – Москва: Изд-во Вершина, 2015. – 384 с.

24. Ковалев, В. В. Управление активами фирмы : учеб. пособие / В. В. Ковалев. - Москва.: Проспект, 2015. – 392 с.
25. Купчиха, Л. А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов / Л. А. Купчиха // Бухгалтерский учет. - 2016. – №1. – С. 12-15.
26. Наумова, И. А., Теория экономического анализа : учеб. пособие / И. А. Наумова, И. П. Васильевич, Л. В. Куридинова. - М.: Изд-во ЮНИТИ, 2015. - 304 с.
27. Николаева, Г. А. Экономический анализ : учеб. пособие / Г. А. Николаева, Л. П. Блицау - Москва: Изд-во «ПРИОР», 2015. - 368 с.
28. Орлова, Е. В. Экономический анализ на многопрофильных предприятиях : учеб. пособие / Е. В. Орлова. - Москва.: Налоговый вестник, 2015. - 144 С.
29. Платонова, Н. А. Поддержка предприятий. Малый бизнес [Текст] : учеб. пособие / Н. А. Платонова. - Москва.: Полиэкс, 2015. - 368 с.
30. Платонова, Н. А. Планирование деятельности предприятия : учеб. пособие / Н. А. Платонова, Т. В. Харитонова. – Москва: Изд-во «Дело и Сервис», 2014. – 432 с.
31. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – Москва.: Новое знание, 2016. – 285с.
32. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Е. С. Стоянова. - Москва.: Перспектива, 2015., 288 с.
33. Стражева, В. И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: / учеб. пособие В. И. Стражева. – Минск: Высшая школа, 2015.- 539с.
34. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 639с.
35. Фомин, Я. Ф. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика : учеб. пособие / Я. Ф. Фомин. – Москва.: Ось-89, 2015.-176с.

36. Фомин, Я. Ф. Диагностика финансового состояния предприятия : учеб. пособие / Я .Ф. Фомин. – Москва.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.-340с.
37. Федорова, Г .В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства : учеб. пособие / Г. В. Федорова. – Москва.: Омега-Л, 2014.-273с.
38. Чупров, С. В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия / С. В. Чупров // Финансы. – 2016. - № 2. – С. 5-9.
39. Шабалин, Е. Н. Как избежать банкротства : учеб. пособие / Е. Н. Шабалин. – Москва.: ИНФРА-М, 2015.-144с.
- 40.Шепеленко, Г. И. Антикризисное управление производством и персоналом : учеб. пособие / Г. И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: Март, 2015.-176с.